RESEARCH

Mengyue Liu

Macht ohne Gewehrläufe

Die Entwicklungsdynamik sozialer Institutionen in China

Springer VS

Macht ohne Gewehrläufe

Mengyue Liu

Macht ohne Gewehrläufe

Die Entwicklungsdynamik sozialer Institutionen in China

Springer VS

Mengyue Liu
Düsseldorf, Deutschland

Dissertation Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, 2014

D 61

Diese Untersuchung wurde von China Scholarship Council finanziert.

ISBN 978-3-658-10859-5 ISBN 978-3-658-10860-1 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-10860-1

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Springer VS
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.
Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Vorwort

Dieses Buch war für mich eine große Herausforderung, da ich in einer Fremdsprache schreiben musste. Ohne vielfältige Unterstützung in den vergangenen Jahren wäre eine solche Arbeit nicht möglich gewesen. Zu besonderem Dank bin ich meinen Professoren verpflichtet. Als mein Betreuer hat mich Professor Michael Baurmann stets mit seinen Anregungen unterstützt. Grundlegende Ideen und Einsichten meiner Dissertation verdanken sich der Auseinandersetzung mit seinen konstruktiven Vorschlägen und Hinweisen. Professor Baurmann war aber nicht nur durch seine wissenschaftliche Betreuung eine unerlässliche Hilfe, er hat sich auch die große Mühe gemacht, meine Dissertation Korrektur zu lesen und sprachlich zu verbessern. Viele Fehler und Mängel konnten so behoben werden.

Bei der Idee, in Deutschland zu promovieren, wurde ich vor allem von Professor Mingrui Qin von der Peking Universität ermutigt. Ohne seine Unterstützung wäre meine Promotion in Deutschland nicht möglich gewesen. Auch ihm gilt deshalb mein besonderer Dank. Während meines Aufenthalts und meiner Arbeit in Deutschland hat sich eine große Dankesschuld gegenüber meinen zwei deutschen Freunden Dr. Björn Mastiaux und Juniorprofessor Ulf Tranow angesammelt. Ich war sehr glücklich, dass Björn Mastiaux schon vor meiner Ankunft in Deutschland mit mir Kontakt aufnahm und nicht nur eine günstige Unterkunft für mich fand, sondern mir auch bei vielen bürokratischen Verfahren half. Ulf Tranow stand mir jederzeit für konstruktive Gespräche zur Verfügung und hat mir immer Mut gemacht, was für einen ausländischen Doktoranden, der ständig unter Stress stand, besonders wertvoll war.

Ich danke auch dem China Scholarship Council (CSC) für seine finanzielle Unterstützung, die mein Studium in Deutschland erst möglich machte. Herrn Detlef Gernand bin ich sehr dankbar, dass er mir einen studentischen Nebenjob vermittelt hat, durch den ich mein Stipendium aufbessern konnte. Die Tätigkeit verband sich sehr gut mit dem Thema meiner Dissertation und meine Chefin, Frau Petra Michels, ist eine sehr sympathische und beeindruckende Frau. Sie war immer ansprechbar und hilfsbereit und dafür sei auch ihr besonders gedankt.

Last but not least gilt mein herzlicher Dank meiner Familie. Meine Frau Viola hat vor vier Jahren eine attraktive Arbeitsstelle in Shanghai gekündigt, um zusammen mit mir nach Deutschland zu gehen. Sie hat nie daran gezweifelt, dass ich es schaffen werde und stand mir immer zur Seite. Dank unseres Zusammenlebens war mein Aufenthalt in Deutschland eine besonders glückliche Zeit.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort **5**

Einleitung **11**

1. Kapitel:
Das chinesische Puzzle **19**

1.1 Kapitalismus ohne Rechtsstaat und Demokratie? 19

1.2 Die „harten“ Erklärungen des chinesischen Puzzles 25

1.2.1 Gradualismus-Ansatz 26

1.2.2 Konvergenz-Ansatz 27

1.2.3 „Lokaler staatlicher Korporatismus“ 27

1.3 Die „weichen“ Erklärungen des chinesischen Puzzles 29

1.4 Zwischen „hart“ und „weich“: die ökonomische Bedeutung von sozialen Beziehungen 35

2. Kapitel:
Formelle Institutionen, soziale Institutionen und Kultur **39**

2.1 Der „Calculus Approach“ und der „Cultural Approach“ 39

2.1.1 Der Calculus Approach 40

2.1.2 Der Cultural Approach 46

2.2 Institutionalismus in der neuen ökonomischen Soziologie 52

2.3 Vergleich der verschiedenen Perspektiven der Neuen Institutionenökonomik 59

2.3.1 Wie verhalten sich Individuen? 59

2.3.2 Wie beeinflussen Institutionen individuelles Verhalten? ... 60

2.3.3 Wie entwickeln sich Institutionen? ... 61

2.4 Eine Typologie von Institutionen ... 64

3. Kapitel:
Familismus, *Guanxi* und die Entstehung des Kapitalismus in China ... 69

3.1 Der Familismus in China ... 69

3.2 Guanxi, Mianzi und Renqing ... 74

3.2.1 Mianzi ... 75

3.2.2 Renqing ... 78

3.3 Guanxi und der ökonomische Aufschwung Chinas ... 81

3.3.1 Eine feindliche Umgebung für die private Ökonomie in China ... 82

3.3.2 Die Rückkehr zum Klanleben ... 84

3.3.3 Private Ökonomie und Klans ... 88

3.3.4 Die alternative Erklärung – der Ansatz vom „finanziellen Anreiz“ ... 93

3.4 Korruption und die ökonomische Entwicklung in China ... 96

3.4.1 Patron-Klient-Beziehungen in der maoistischen Epoche ... 98

3.4.2 Korruption und ökonomischer Aufschwung Chinas in den 1980er Jahren ... 102

4. Kapitel:
***Guanxi* in der etablierten Marktwirtschaft ... 109**

4.1 Verliert *Guanxi* auf dem Markt an Bedeutung? ... 110

4.2 Die Pfadabhängigkeit von *Guanxi* ... 114

4.2.1 Steigende Renditen und Interessengruppen 115

4.2.2 Fundamentale Asymmetrie 117

4.2.3 Pluralistische Ignoranz..... 119

4.3 *Guanxi*-Praktiken unter Marktbedingungen 121

4.3.1 Die Kommunikationstechnik: Monetäre Belohnung ohne Verletzung von Mianzi und Renqing..... 122

4.3.2 Die Verbreitungstechnik: Vergrößerung der Guanxi-Netzwerke ohne Verlust der persönlichen Verbindung..... 125

4.4 Netzwerk-Kapitalismus versus Markt-Kapitalismus..... 130

4.4.1 Die Möglichkeit einer freiwilligen Kooperationsordnung 130

4.4.2 Freiwillige Kooperationsordnung in einer Großgesellschaft..... 133

4.4.3 Guanxi in einer anonymen und mobilen Großgesellschaft..... 136

5. Kapitel: Korruption im heutigen China 143

5.1 Chinas Ökonomie: Entwicklung zu einer Marktwirtschaft oder Patronage-Ökonomie?..... 143

5.1.1 Die Theorie des Marktübergangs..... 144

5.1.2 Korruption als ein struktureller Defekt des kommunistischen Systems 145

5.1.3 Der Ansatz des symbiotischen Klientelismus..... 147

5.1.4 Marktwirtschaft, Patronage-Ökonomie oder symbiotischer Klientelismus? 148

5.2 *Guanxi* und Korruption in der Marktwirtschaft..... 151

5.2.1 Die veränderten Konsequenzen der Korruption im heutigen China 152

5.2.2 Zwei Merkmale der in Guanxi eingebetteten Korruption 154

5.2.3 „Market Corruption“ und „Nonmarket Corruption“ .. 156

5.3 Kapitalismus ohne Demokratie 157

5.3.1 Vertikales und horizontales Guanxi in China 158

5.3.2 Die soziale Konstruktion der Korruption in China 161

5.4 Markt, *Guanxi* und Hierarchie 164

6. Kapitel:
Eine Theorie institutioneller Entwicklung 169

6.1 Eine Typologie institutioneller Konstellationen 169

6.2 Ein evolutionäres Entwicklungsschema von Institutionen .. 172

6.3 Die Macht ohne Gewehrläufe und die formelle institutionelle Entwicklung 176

6.4 Kultur und institutioneller Entwicklungspfad 177

6.5 Die Zukunft Chinas: Zivilgesellschaft und Demokratie? 180

Literaturverzeichnis 185

Einleitung

Im Jahr 1927, nach dem Bruch mit der Kuomintang – der damals regierenden Partei in China – formulierte Mao Zedong eine für ihn zentrale Erkenntnis, die noch einmal Berühmtheit erlangen sollte: „Die politische Macht kommt aus den Gewehrläufen!“ 22 Jahre später setzte er diese Erkenntnis in politische Realität um und etablierte sein Regime mit militärischer Macht. Dieses „aus Gewehrläufen“ entspringende kommunistische System wurde in den 1980er und 1990er Jahren jedoch durch die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung in China erfolgreich untergraben: Die private Ökonomie verdrängte die staatliche Ökonomie, die Marktwirtschaft ersetzte die Planwirtschaft. Ganz im Gegensatz zu der Annahme Maos kam diese revolutionäre Veränderung der chinesischen Gesellschaft aber nicht aus den „Gewehrläufen“, sondern beruhte auf einer in den sozialen Beziehungen und Netzwerken des Alltagslebens wurzelnden informellen Macht, die gleichwohl entscheidende Veränderungen der ökonomischen und politischen Strukturen in China bewirkte.

Die Macht der „Gewehrläufe“ steht dabei nicht nur für die staatliche Macht, die sich unmittelbar auf militärische und polizeiliche Gewaltmittel stützt, sondern für die Organe der politischen Macht generell, die durch staatliches Handeln unmittelbaren Einfluss auf Menschen ausüben. Da sich diese Form der Machtausübung direkt wahrnehmen lässt, wird sie häufig als der wichtigste Bestimmungsfaktor für menschliches Verhalten und institutionelle Entwicklungen angesehen. Auf der anderen Seite werden die sozialen Kräfte, die im Alltagsleben durch zwischenmenschliche Interaktionen und Beziehungen erzeugt werden, bei der Untersuchung institutioneller Entwicklungen außer Acht gelassen. Diese Kräfte bilden eine „soziale“ Macht, eine „Macht ohne Gewehrläufe“, weil sie nicht auf militärischen, politischen oder ökonomischen Zwangsmitteln beruht. In meiner Studie gehe ich von der Annahme aus, dass gerade mit Hilfe dieser „Macht ohne Gewehrläufe“ die Pioniere der chinesischen Unternehmer in der Lage waren, das sozialistische politische System zu unterminieren und eine ökonomische „Revolution“ einzuleiten.

Um das Potential und die Wirkungsweise dieser Macht zu verstehen, ist ein Blick auf die Geschichte der 1980er Jahre in China besonders wichtig, als das

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_1,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Land einen überraschenden Aufschwung der privaten Ökonomie erlebte. Diese Entwicklung wird häufig als ein Ergebnis der wirtschaftlichen Reformen der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) angesehen – und zwar entweder als Folge eines gezielten Plans oder als ein unerwartetes Nebenprodukt. Aber die nähere Beschäftigung mit der chinesischen Geschichte in dieser Zeit zeigt, dass das ursprüngliche Ziel der 1978 begonnenen Reformen die Produktivitätssteigerung der Staatsökonomie war, der privaten Ökonomie hingegen nur ein Dasein am Rand der Volkswirtschaft erlaubt wurde, wenn sie nicht völlig verboten war. Die Pioniere der chinesischen Unternehmer sahen sich deswegen einer doppelten Gefahr gegenüber: Einerseits gab es keinen rechtlichen Schutz für Privateigentum auf dem Markt, andererseits galten private Transaktionen in der Lesart der Staats- und Parteiführung häufig als Verbrechen. Trotz dieser extrem ungünstigen politischen Rahmenbedingungen entwickelte sich in China die private Ökonomie in den 1980er Jahre sehr robust. Die Anerkennung der privaten Ökonomie und der rechtliche Schutz des Privateigentums erfolgten erst im Nachhinein, nachdem die privaten Transaktionen bereits einen nicht unerheblichen Teil einer nun zunehmend marktwirtschaftlich orientierten Nationalökonomie darstellten. Die offizielle Einführung der Marktwirtschaft war deswegen das Ergebnis des Aufstiegs der privaten Ökonomie und nicht umgekehrt.

Es drängt sich deshalb die folgende Frage auf: Warum konnte sich die private Ökonomie in China ohne den Schutz eines Privateigentumsrechts und trotz der Unterdrückung von Seiten der KPCh dennoch so schnell und kräftig entwickeln? Eine Antwort ist nur möglich, wenn man erkennt, dass bei dem Wandel der chinesischen Wirtschaftsstruktur eine „Macht ohne Gewehrläufe“ die zentrale Rolle gespielt hat. Die Pioniere der chinesischen Unternehmer suchten nicht die direkte Auseinandersetzung mit der Regierung, sondern schwächten die staatliche Macht, indem sie mit Hilfe ihrer Fähigkeit, im Alltagsleben einen Mikrokosmos an sozialen Beziehungen und Netzwerken zu schaffen, die staatlichen und politischen Machtstrukturen unterlaufen haben. Auf diese Weise waren die chinesischen Unternehmer in der Lage, auch ohne „Gewehrläufe“ die Kader wirksam zu beeinflussen. Die in der Alltagswelt erzeugte Macht ermöglichte es ihnen, ihre privaten ökonomischen Transaktionen auch in einer feindseligen politischen Umwelt abzusichern.

Dass die einschneidenden institutionellen Entwicklungen in China vor allem durch personale Interaktionen in der Alltagswelt initiiert wurden, stellt besonders die Schule des ökonomischen Institutionalismus vor eine Herausforderung. In ihrem Zentrum steht die Annahme, dass institutionelle Entwicklun-

gen von Interessengruppen bestimmt werden, denen handfeste politische oder ökonomische Machtmittel zur Verfügung stehen. Menschen ohne einen Zugang zu solchen Machtmitteln könnten demnach kaum bestehende Institutionen verändern und umwälzen. In China waren die chinesischen Kapitalisten dennoch in der Lage, das Fundament des sozialistischen Wirtschaftssystems auszuhöhlen und einen Marktmechanismus zu etablieren. Die einzige Macht in der Hand dieser Unternehmer war ihre Fähigkeit zu sozialer Interaktion, ihre „Soziabilität". Das Beispiel China liefert auf diese Weise eine neue Perspektive für die Analyse von institutioneller Entwicklung und Persistenz: Für eine solche Analyse sind nicht nur die formellen politischen und rechtlichen Machtinstrumente zu berücksichtigen, sondern auch jene Einflüsse, die aus der Alltagswelt sozialer Beziehungen und Vernetzungen stammen und sich auf das gesamte politische und wirtschaftliche System auswirken können.

Vor diesem Hintergrund beschäftige ich mich in erster Linie mit den Normen und der Dynamik sozialer Interaktionen, um herauszufinden, wie die chinesischen Marktakteure durch die Entwicklung informeller sozialer Institutionen die Etablierung der Marktwirtschaft im sozialistischen China ermöglichten. Das generelle Ziel dieser Studie ist es, auf der Grundlage der empirischen Befunde zu den tiefgreifenden ökonomischen und gesellschaftlichen Umwälzungen in China einen Beitrag zu den Theorien institutioneller Entwicklung zu leisten. Die Untersuchung gliedert sich wie folgt:

Im ersten Kapitel werde ich auf das sogenannte „Puzzle" Chinas eingehen: 1. Wie konnte sich die Wirtschaft Chinas trotz einer ungünstigen politischen Rahmenordnung erstaunlich robust entwickeln? 2. Warum fördert die neue Elite der chinesischen Kapitalisten in China nicht die Fortentwicklung der marktwirtschaftlichen Ordnung und die Demokratisierung der Politik? Der Aufschwung der privaten Ökonomie in China einerseits und die fehlende Demokratie andererseits ziehen große Aufmerksamkeit aus verschiedenen Perspektiven auf sich. Manche Autoren gehen davon aus, dass Chinas Entwicklung allein mit einer Theorie rationalen Handelns erklärt werden kann. Die aktuelle Situation in China werde demnach von den strategischen Interaktionen von Kadern und Unternehmern bestimmt. Andere Autoren sind dagegen der Überzeugung, dass die chinesische Kultur einen besonderen Beitrag geleistet hat. Bei beiden Perspektiven werden jedoch die besonderen sozialen Beziehungsstrukturen in China, die *Guanxi*-Netzwerke – was auf Deutsch „soziale Beziehungen" bedeutet – nicht hinreichend berücksichtigt. Sie spielen in China aber eine ganz besondere Rolle im Alltagsleben und auch in der Ökonomie. Es ist daher notwendig, nicht nur Strategien rationaler Anpassung oder den Einfluss der

chinesischen Kultur bei der Untersuchung der chinesischen Entwicklungsdynamik einzubeziehen, sondern vor allem auch die soziale Institution der *Guanxi*-Netzwerke.

Die Zusammenhänge zwischen Rationalität, Kultur und sozialen Beziehungen werden im zweiten Kapitel der Studie näher untersucht. Es wird verdeutlicht, dass alle drei Faktoren in den verschiedenen Varianten des Institutionalismus verwendet werden, um institutionelle Entwicklung und Persistenz zu erklären: Im „Calculus Approach" steht die Rationalität im Vordergrund, während im „Culture Approach" Traditionen und Werteinstellungen im Zentrum sind. Die neue ökonomisch-soziologische Perspektive vertritt einen Standpunkt zwischen diesen beiden Positionen. Danach verhalten sich Akteure weder ausschließlich rational noch ausschließlich kulturell orientiert, vielmehr sind ihre Handlungsweisen stark kontextabhängig.

Die Hauptunterschiede zwischen diesen drei Perspektiven können darauf zurückgeführt werden, dass sie sich jeweils mit verschiedenen Arten von Institutionen beschäftigen. Deshalb ist es wichtig, über eine aussagekräftige Typologie von Institutionen zu verfügen. Ich schlage vor, zwischen formellen staatlichen und rechtlichen Institutionen sowie informellen sozialen und kulturellen Institutionen zu unterscheiden.

Das dritte Kapitel behandelt die Entstehung des Kapitalismus in China in den 1980er Jahren, bei der *Guanxi* eine zentrale Rolle spielte. Am Anfang dieses Kapitels werde ich kurz den chinesischen Familismus darlegen und einige Kernbegriffe erläutern – z.B. *Guanxi* (soziale Beziehung), *Mianzi* (was wörtlich „Gesicht" bedeutet, häufig aber als Reputation und Ehre verstanden wird), *Renqing* (persönliche Zuneigung) und *Ganqing* (Emotion). Diese Phänomene leisten einen wesentlichen Beitrag zum Verständnis, wie sich die private Ökonomie in China in den 1980er Jahren entwickeln konnte, obwohl die politische Umgebung gegenüber dem Kapitalismus feindlich gesonnen war: Indem die chinesischen Marktakteure durch *Renqing* und *Mianzi* kontinuierlich Vertrauensbeziehungen und gegenseitige Verpflichtungen produzierten, sicherten sie ihre Transaktionen und ihr Privateigentum ab, obgleich ihre Geschäftstätigkeiten nicht nur keinen Schutz durch eine kodifizierte rechtliche Ordnung genossen, sondern in den Augen des sozialistischen Staates sogar illegale Handlungen darstellten. Besondere Aufmerksamkeit soll dem Umstand geschenkt werden, dass in den 1980er Jahren die verbreitete Korruptionspraxis einen nicht unerheblichen Beitrag zur Entwicklung der privaten Ökonomie geleistet hat. Die lokalen Kader haben eine Art Schutzschirm geboten, durch den sie die Marktakteure vor einem Zugriff durch die Zentralregierung bewahrt haben. So konn-

ten die Marktakteure offizielle rechtliche Normen umgehen oder sogar direkt dagegen verstoßen.

Obwohl personale Netzwerke bei der Erzeugung von Solidarität innerhalb kleiner Gruppen in der Regel sehr effizient sind, wird häufig die Frage gestellt, ob sie unter modernen Marktbedingungen, die durch hohe Mobilität und Anonymität charakterisiert sind, weiterhin eine wichtige Funktion erfüllen können. Im vierten Kapitel werden die Rolle und der Mechanismus von *Guanxi* in der etablierten Marktwirtschaft Chinas diskutiert. In der 1990er Jahren ersetzte die Marktwirtschaft allmählich die Planwirtschaft und wurde zur offiziellen Grundlage der chinesischen Volkswirtschaft. Manche Autoren sind deshalb der Ansicht, dass *Guanxi* an Bedeutung auf dem Markt verlieren wird, während formelle Institutionen – wie etwa die Rechtsordnung – eine immer wichtigere Rolle spielen werden. Dies entspricht aber nicht der empirischen Evidenz, weil *Guanxi* für eine reibungslose Abwicklung von Geschäften nach wie vor eine große Bedeutung hat. Zwei Prozesse werden in diesem Kapitel erläutert: Erstens werde ich aufzeigen, dass viele Marktbeziehungen immer noch durch *Guanxi* vermittelt sind. Die über Jahre hinweg angesammelten Ressourcen und Kenntnisse im Zusammenhang mit *Guanxi* machen es auch unter den neuen Bedingungen oft effizienter, Probleme durch *Guanxi* zu lösen. Wegen dieser Pfadabhängigkeit werden die neuen Möglichkeiten, z.B. durch offene Märkte Lieferanten und Kunden zu suchen oder durch Gesetze und Rechtsprechung Konflikte zu lösen, nur zurückhaltend in Anspruch genommen. Zweitens werde ich darlegen, dass *Guanxi* erfolgreich an die veränderten Marktbedingungen angepasst wird. Da es sich in einer entwickelten Marktwirtschaft lohnt, sein persönliches Netzwerk so weit wie möglich zu vergrößern, werden vielfältige Strategien entwickelt, um einerseits die eigenen *Guanxi*-Kreise auszuweiten und andererseits das Risiko zu reduzieren, von Trittbrettfahrern ausgenutzt zu werden.

Im fünften Kapitel werde ich noch einmal auf die in China herrschende Korruption eingehen. Während die Korruptionspraxis in den 1980er Jahren die wirtschaftliche Entwicklung in China gefördert hat, zeigt sie nach der Etablierung der Marktwirtschaft sehr ungünstige Auswirkungen. Obwohl sich die Korruption im heutigen China immer mehr mit hohen Summen und negativen Konsequenzen verbindet, ist sie immer noch in *Guanxi* eingebettet. Sowohl das Geben als auch das Nehmen von Bestechungsgeldern soll auf eine bestimmte Art und Weise erfolgen, so dass es nicht ausschließlich instrumentell erscheint und *Renqing* und *Mianzi* beschädigt. Die Einbettung der Korruption in *Guanxi* führt dazu, dass die politische Macht von Kadern nicht willkürlich

genutzt, sondern nach *Guanxi*- Normen ausgeübt wird. Die Marktakteure, die die Kunst des Gebens und von *Guanxi* – also die „Macht ohne Gewehrläufe“ – beherrschen, sind in der Lage, die jeweiligen Kader in ihrem Sinne zu beeinflussen. Wegen ihres Vertrauens auf die eigenen *Guanxi*-Fähigkeiten sind viele chinesische Unternehmer deshalb nicht daran interessiert, die institutionelle Strukturen Chinas zu reformieren und die Demokratie zu fördern, sondern vor allem daran, das defiziente politische System für die eigenen Interessen zu manipulieren. Sie konkurrieren um politische Macht, anstatt um Kunden. Auf diese Weise wird der Marktmechanismus im heutigen China von den Marktakteuren selber gefährdet und die Nationalökonomie beeinträchtigt.

Im letzten Kapitel der Untersuchung versuche ich, die unterschiedlichen Fäden zusammenzuführen, um ein Gesamtbild der institutionellen Entwicklung in China zu skizzieren. Zu diesem Zweck wird eine Typologie interinstitutioneller Beziehungen entwickelt. Insgesamt vier Beziehungen zwischen informellen sozialen Institutionen und formellen staatlich-rechtlichen Institutionen lassen sich feststellen: Informelle Institutionen können formelle Institutionen ergänzen (komplementäre Funktion), ersetzen (substitutive Funktion), umgehen (vermittelnde Funktion) oder untergraben (konkurrierende Funktion). Alle vier Funktionen finden sich in der Geschichte Chinas von 1980 bis zur Gegenwart wieder.

Abschließend werde ich die Rolle der Kultur bei institutionellen Entwicklungen diskutieren. Kultur kann zwar unser Denken und Verhalten strukturieren, jedoch den Pfad der Entwicklung kaum allein bestimmen. Menschen haben immer die Möglichkeit, ihre Kultur neu zu interpretieren und sich entsprechend dem neuen Verständnis zu verhalten, wenn sie allzu große Nachteile der alten Denkschulen und Verhaltensweisen wahrnehmen. Die unterschiedlichen Interpretationen und sozialen Einbettungen des Familismus in den diversen Epochen der chinesischen Geschichte sind ein guter Beleg dafür.

Die Entwicklungspfade von Gesellschaften werden wesentlich von den dynamischen Beziehungen zwischen staatlichen, kulturellen und sozialen Institutionen geprägt. Eine stabile gesellschaftliche Ordnung ergibt sich, wenn effiziente und effektive formelle Institutionen mit den informellen sozialen Institutionen konvergieren. Die gegenwärtige Situation Chinas ist jedoch eine andere: Die sozialen Institutionen ersetzen die mangehaften formellen Institutionen oder untergraben sie sogar. Das Fortdauern dieser Situation beruht auf dem Irrtum, dass man von den eigenen *Guanxi*-Fähigkeiten und Ressourcen in einer defizitären politischen Rahmenordnung mehr profitieren könne als von einer wirksamen rechtsstaatlichen Ordnung. Eine weitere institutionelle Veränderung und Reform wird erst in Gang kommen, wenn die Chinesen in ihrer Mehrheit

wahrnehmen, dass in dieser Variante die soziale Institution des *Guanxi* Ergebnisse herbeiführt, die den Interessen der meisten Bürger zuwiderlaufen.

1. Kapitel:
Das chinesische Puzzle

1.1 Kapitalismus ohne Rechtsstaat und Demokratie?

Im Jahr 2008 ist der Milchkonzern San Lu, einer der größten chinesischen Erzeuger von Milchprodukten und darüber hinaus eine der ältesten und bekanntesten Säuglingsnahrungsmarken in China, in einen schweren Skandal geraten. San Lu war mit erheblichen Mengen mit von Melamin verseuchter Milch beliefert worden. Durch die Beigabe des Stoffes Melamin sollte die Milch bei Kontrollen proteinreicher erscheinen. Bei Kleinkindern führt Melamin zu Nierensteinen und Nierenversagen. Insgesamt waren über 300.000 Kinder betroffen, sechs davon verstarben. Nach dem Bekanntwerden dieses Skandals meldete San Lu Konkurs an. Doch damit nicht genug: San Lu war nicht der einzige Milchkonzern, der Melamin unter seine Produkte gemischt hatte. Viele national bekannte Säuglingsnahrungsmarken, wie etwa Yi Li, Meng Niu und Guang Ming, waren in unterschiedlichen Ausmaßen in den Melamin-Skandal verwickelt. Der Einfluss dieses Skandals auf die Milchbranche Chinas ist groß und dauerhaft. Immer mehr Chinesen zweifeln an der Sicherheit von Milchprodukten „Made in China“, besonders an jenen für Kinder. Das Misstrauen ist so groß, dass zahlreiche chinesische Väter und Mütter trotz des damit verbundenen Aufwands und trotz des hohen Preises Kindermilchpulver aus dem Ausland kaufen. Die zunehmende Nachfrage nach Kindermilchpulver von Chinesen hat in Deutschland zeitweise sogar zu einem Milchpulver-Notstand geführt. „Chinesen trinken deutschen Babys die Milch weg!“ – berichtete etwa die Bild-Zeitung. Daraufhin haben viele Supermärkte in Deutschland den Kauf von Milchpulver für sämtliche Kunden eingeschränkt.

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_2,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Anzeige in einem deutschen Supermarkt. Die chinesischen Wörter auf der Regalleiste bedeuten: „Jeder kann maximal nur 3 Packungen Kindermilch kaufen."
Quelle: Internet http://wethinker.com/2014/05/24/1131/

Der Skandal in der chinesischen Milchbranche ist kein Einzelfall. Wenn man chinesische Berichte aus den letzten Jahren durchgeht, ergibt sich eine lange Liste, aus der hervorgeht, dass fast jede Branche in China Skandale erlebt hat. So verwendeten z.B. Restaurants krebserregendes Öl; Pharmaunternehmen produzierten Medikamentenkapseln mit Leder aus gebrauchten Schuhen; Chemiefabriken pumpten verschmutztes Wasser ohne Rücksicht in die Flüsse, so dass in der ganzen Stadt kein sauberes Wasser mehr zur Verfügung stand; und neu gebaute Brücken brachen plötzlich zusammen. Viele chinesische Ökonomen sehen China an einem Wendepunkt angelangt und prognostizieren, dass die wirtschaftliche und gesellschaftliche Ordnung kollabieren werde, wenn keine wirksamen Gegenmaßnahmen getroffen würden.[1] Alle diese Probleme werden häufig auf einen Grund zurückgeführt: *Korruption*. Nach dem Corruption Perceptions Index 2012 von Transparency International nimmt China mit einem Index von 39 (wobei 100 korruptionsfrei, 0 absolut korrupt bedeutet) Platz 80 unter 176 erfassten Staaten ein.

[1] Wu Jinlian, ein bekannter Ökonom in China, hat diese Meinung in einem Gespräch geäußert, vgl. CAIJING-Zeitschrift, Nr. 331, 3.9.2012.

Tatsächlich kann dieser Index die Situation in China nicht genau darstellen, weil die Korruptionspraxis in China sehr komplex ist und sie sich normalerweise in umfassendere soziale Beziehungen einbettet, wodurch man sie kaum von normalen sozialen Interaktionen unterscheiden kann. Im Alltagsleben existiert für Chinesen Korruption überall – etwa wenn sie in eine andere Stadt umziehen und dort die Bürgerschaft erhalten; wenn sie ihre Kinder von einer guten Schule oder Universität aufnehmen lassen; wenn sie eine billige Wohnung kaufen; oder wenn sie eine sorgfältige Behandlung in einem Krankenhaus bekommen wollen. Eine „gute Beziehung" zu den Kadern ist unverzichtbar, wenn man ein Geschäft zu eröffnen versucht. Geschenke und Schmiergelder für Kader sind für private Unternehmer notwendig, um ihre Geschäfte reibungslos laufen zu lassen. Pressefreiheit und Demokratie sind im Einparteiensystem Chinas kaum realisiert, was nach wie vor die Korruption in der Partei fördert. Deswegen lässt sich bei der Korruption in China durchaus von systemischer Korruption sprechen.

Das ist jedoch nur die eine Seite von China. Die andere Seite ist ein 30 Jahre währender wirtschaftlicher Aufstieg. Sich an einer hohen jährlichen Wirtschaftswachstumsrate von 7 bis 8 Prozent erfreuend, ist China heute schon zur zweitgrößten Wirtschaftsmacht aufgestiegen. Der chinesische Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft wird wegen seines Erfolgs und seines Verlaufs weltweit reflektiert. Ohne das politische System grundsätzlich zu verändern, hat China durch einen allmählichen und kontinuierlichen Prozess eine marktwirtschaftliche Ordnung aufgebaut, was sich als viel erfolgreicher als die Reformen in Russland und Osteuropa erwiesen hat, wo „Big Bang"-Maßnahmen vorgenommen wurden. Chinas Wandel von einer geschlossenen und stagnierenden sozialistischen Planwirtschaft zur Werkbank der Welt und zum Motor der globalen Wirtschaft gilt seither als ein „Wirtschaftswunder".

Damit drängt sich folgende Frage auf: Warum ist in China wirtschaftlicher Aufschwung ohne Rechtsstaat und Demokratie und mit systematischer Korruption möglich? Die Frage lässt sich in zwei Aspekte differenzieren: 1. Wie konnte sich die Wirtschaft Chinas unter einer defizitären politischen und rechtlichen Rahmenordnung relativ robust entwickeln? 2. Warum sind die zur neuen Elite aufgestiegenen Kapitalisten in China nicht in der Lage, einen Beitrag zur weiteren Verbesserung der marktwirtschaftlichen Ordnung und zur Demokratisierung der Politik zu leisten?

Betrachtet man die Ökonomie Chinas aus einer historischen Perspektive, ist der Anfang des Kapitalismus in China selbst ein Rätsel. In der Regel wird der Aufschwung der privaten Ökonomie in China als ein planmäßig anvisiertes Ziel

und Ergebnis der Reform am Ende der 1970er Jahre angesehen. In der jüngsten Zeit sind jedoch immer mehr Wissenschaftler davon überzeugt, dass die Reform gar keine Blaupause für die Privatisierung der Wirtschaft besaß und der Aufstieg der privaten Ökonomie eigentlich nur ein Nebenprodukt der Reform war (Li et al. 2000; Lin 1989; Naughton 1995; Nee/Opper 2012; Peng 2004). Das ursprüngliche Ziel der Reform war es lediglich, die Kernaufgabe der Regierung von der politischen Bewegung zu wirtschaftlichem Aufbau zu verlagern. Die Leistungssteigerung der Staatsunternehmen war der Schwerpunkt, während die Partei in jener Zeit noch nicht dazu entschlossen war, die Planwirtschaft aufzugeben. Vor diesem Hintergrund wurde Privatwirtschaft nur am Rand der Nationalökonomie gestattet. Allein die selbständigen Haushaltsgeschäfte (*Getihu*) waren damals erlaubt, die nicht mehr als sieben Mitarbeiter anstellen durften und deren wirtschaftliche Aktivitäten von der Regierung sehr streng reglementiert wurden. Darüber hinaus fehlte auch ein gesetzlicher Schutz des Privateigentums. Die privatwirtschaftlichen Transaktionen fanden deswegen in einem „Hobbesschen Naturzustand“ statt, in dem keine staatlich garantierte Privatrechtsordnung existierte.

Trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen entwickelte sich die private Wirtschaft in den 1980er Jahren in China relativ schnell. Die folgende Tabelle zeigt das hohe Entwicklungstempo:

Year	*Getihu*	Growth (%)	PEs	PE Growth (%)	Total number	Total growth (%)
1978	300,000	n.a.	n.a.	n.a.	300,000	n.a.
1979	560,000	86.7	n.a.	n.a.	560,000	86.7
1980	897,000	60.2	n.a.	n.a.	897,000	60.2
1981	1,827,752	103.8	n.a.	n.a.	1,827,752	103.8
1982	2,614,006	43.0	n.a.	n.a.	2,614,006	43.0
1983	5,901,032	125.7	n.a.	n.a.	5,901,032	125.7
1984	9,329,464	58.1	n.a.	n.a.	9,329,464	58.1
1985	11,712,560	25.5	n.a.	n.a.	11,712,560	25.5
1986	12,111,560	3.4	n.a.	n.a.	12,111,560	3.4
1987	13,725,746	13.3	n.a.	n.a.	13,725,746	13.3
1988	14,526,931	5.8	n.a.	n.a.	14,526,931	5.8
1989	12,471,937	–14.1	90,581	n.a.	12,562,518	–13.5
1990	13,281,974	6.5	98,141	8.3	13,380,115	6.5
1991	14,145,000	6.5	107,843	9.9	14,252,843	6.5
1992	15,339,200	8.4	139,633	29.5	15,478,833	8.6
1993	17,670,000	15.2	237,919	70.4	17,907,919	15.7
1994	21,870,000	23.8	432,240	81.7	22,302,240	24.5
1995	25,280,000	15.6	654,531	51.4	25,934,531	16.3
1996	27,040,000	7.0	819,252	25.2	27,859,252	7.4
1997	28,510,000	5.4	960,726	17.3	29,470,726	5.8
1998	31,200,000	9.4	1,200,978	25.0	32,400,978	9.9
1999	31,600,000	1.3	1,508,857	25.6	33,108,857	2.2
2000	26,710,000	–18.3	1,761,769	17.0	28,741,769	–14.0
2001	24,330,000	–5.8	2,028,548	15.0	26,358,548	–0.08
2002	23,770,000	–2.3	2,435,282	20.0	26,205,282	–0.01
2003	23,531,857	–10.0	3,005,524	23.4	26,537,381	1.3
2004	23,505,000	–0.1	3,651,000	21.5	27,156,000	2.3
2005	24,638,934	4.8	4,300,916	17.8	28,940,916	6.6

Tabelle 1: Die Entwicklung privater Ökonomie Chinas

Quelle: Tsai 2007: 55

Anders als in Europa ist die private Ökonomie in China in erster Linie auf dem Land entstanden. Nach der Ansicht mancher Wissenschaftler – wie Yasheng Huang (2008) – ist das Wirtschaftswunder Chinas in den 1980er Jahren vor allem auf die Erfolge der TVEs (Town and Village Enterprises) zurückzuführen, wohingegen die Staatsunternehmen in den großen Städten nur eine geringe Rolle gespielt haben.

Der Aufschwung des privaten Sektors zwang die Regierung, Schritt für Schritt nachzugeben und ihre Politik und Gesetze *ex post* anzupassen (vgl. Peng 2004: 1055). Beispielsweise wurde es erst 1988, als sich die Privatwirtschaft bereits seit fast zehn Jahren in hohem Tempo entwickelt hatte, privaten Unternehmern gesetzlich erlaubt, mehr als sieben Mitarbeiter einzustellen. Und

erst im Jahr 2004 wurde der Schutz des Privateigentums in der Verfassung verankert. Die rasante Expansion der chinesischen Privatwirtschaft stellt daher ein Puzzle für diejenigen politischen Ökonomen dar, die in einem stabilen Privateigentumsrecht eine wesentliche Voraussetzung für ökonomische Entwicklung und Industrialisierung erblicken (vgl. North/Thomas 2009).

Auf der anderen Seite wundert es viele Wissenschaftler, dass die Entwicklung des Kapitalismus in China keine Demokratisierung mit sich gebracht hat. Nach 30 Jahren kontiuierlicher Entwicklung sind die Errungenschaften der privaten Ökonomie eindrucksvoll. Im Jahr 2009 haben die privaten Unternehmen in China 40 Prozent der nationalen industriellen Produktion beigesteuert und 47 Prozent der Arbeiter in einheimischen privaten Unternehmen angestellt.[2] Angesichts des Aufstiegs der Kapitalismus wird häufig prophezeit, dass die Politik in China unter dem Druck der privaten Unternehmer zur Demokratisierung bewegt werde, weil eine liberale politische Rahmenordnung eng mit ihrem Interesse verbunden sei. Shaohua Hu führt diese Logik so aus (Hu 2000: 155):

> China is one of the fastest-growing economies in the world, and its economy probably will continue to expand in the foreseeable future. The growing economy will bring higher living standards, a higher level of education, and a more complicated socioeconomic structure in its wake. Under these circumstances, more people will demand more freedom and democracy.

Diese Prognose wird von vielen Wissenschaftlern unterstützt, für die Kapitalismus und Demokratie zwei Seiten derselben Medaille sind. Doch zu ihrer Enttäuschung kümmern sich die zu neuem Wohlstand aufgestiegenen Kapitalisten in China nicht um politische Aktivitäten, sondern um ihren eigenen Wohlstand, z.B. um die Ausbildung ihrer Kinder und um die medizinische Versorgung der Familie. Nach einer Umfrage in sechs Städten in China (Tang 2005: 70) möchten nur 18 Prozent der Befragten eine Reform der Politik, während 31 Prozent kein Interesse daran hatten und 44 Prozent überhaupt keine Veränderung wollten.

Das Desinteresse an politischer Reform bedeutet aber nicht, dass Chinesen keinen oder einen nur geringen politischen Einfluss ausüben. Im Gegenteil: Gute Beziehungen mit den Regierungen und zuständigen Kadern gelten in der Marktwirtschaft Chinas als Voraussetzung, wenn man ein erfolgreiches Geschäft betreiben möchte. Auf diese Weise sind fast alle chinesischen Privatunternehmer in ein „power game“ (vgl. Hwang 1987) geraten, in dem um politische Macht konkurriert wird. Sie sind davon überzeugt, dass sie zu den

[2] Die Daten stammen aus China Statistical Yearbooks 2009 (Beijing: China Statistics Press, 2010).

Begünstigten im herrschenden politischen System werden können. In diesem Sinne haben sich die Kapitalisten „harmonisch“ in den sozialistischen Staat integrieren lassen und auch einen Beitrag zu seiner Stabilisierung geleistet, anstatt die Demokratisierung gefördert zu haben. „Kapitalismus ohne Demokratie“ nennt Kellee Tsai (Tsai 2007) die politische Ökonomie in China, was jedoch nur schwer mit konventionellen Vorstellungen über den Zusammenhang von Ökonomie und politischem System in Übereinstimmung zu bringen ist.

Für jeden, der mit der ökonomischen und politischen Geschichte in Europa vertraut ist, ist der Fall China in der Tat überraschend. Man muss deshalb untersuchen, welche Faktoren für den besonderen Entwicklungsweg Chinas ursächlich sind. Im Folgenden werde ich zunächst zwei Ansätze zur Beantwortung dieser Frage skizzieren: Manche Wissenschaftler gehen davon aus, dass die revolutionären Veränderungen Chinas mit „harten“ Faktoren – also den politisch-ökonomischen Bedingungen – erklärt werden müssen, während sich die „weichen“ Erklärungen Einflüssen wie der Kultur zuwenden. Diese zwei Perspektiven können in einem Mittelweg münden, bei dem die verborgene Macht der sozialen Beziehungen als Schlüssel zum Verständnis des chinesischen Puzzles erkennbar wird.

1.2 Die „harten“ Erklärungen des chinesischen Puzzles

Moderne Ökonomen sind bekannt für ihre rigorose Methodologie, die häufig als ein wichtiges Kriterium für die Qualität wissenschaftlicher Arbeit angesehen wird. Nach dem ökonomischen Ansatz wird der Mensch als ein Geschöpf verstanden, das gänzlich von Eigeninteresse oder Eigenliebe beherrscht ist. Viele Formen des menschlichen Verhaltens könnten dann als Ergebnis rationaler Nutzenmaximierung verstanden werden (vgl. Becker 1990). Aus dieser Perspektive ist jedes soziale Phänomen durch die Analyse des Gesamteffekts des rationalen individuellen Verhaltens erklärbar und die moderne Ökonomik lässt sich auf Gebiete ausdehnen, die eher zu anderen Disziplinen gehören, z.B. die Politikwissenschaft, Soziologie und Ethik oder sogar die Anthropologie. Die auf diesem Ansatz basierenden Theorien kann man dann als „hart“ bezeichnen.

Dass jeder Akteur seinen Nutzen zu maximieren sucht, ist nach den „harten“ Theorien universell gültig. Deswegen ist der Schlüssel zum Puzzle Chinas in dem staatlichen Rahmen zu suchen, der die Interessenstrukturen gestaltet und einen bedeutenden Einfluss auf individuelle Entscheidungen ausübt. Die These, dass die Entwicklung der Privatökonomie nicht das ursprüngliche Ziel der

Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) war, wird zwar als durchaus überzeugend akzeptiert; allerdings kann die Entstehung des chinesischen Kapitalismus in den Augen zahlreicher Wissenschaftler doch auf die Reform am Ende der 1970er Jahre zurückgeführt werden, aus der sie als ein „Nebenprodukt“ hervorgegangen sei. Für diese Wissenschaftler übten die Veränderungen der politischen Rahmenordnung einen großen Einfluss auf das wirtschaftliche Leben der einfachen Menschen aus, deren rationale Reaktionen schließlich in eine weitere Reform zugunsten der Privatökonomie mündeten. Drei relevante Ansätze können hier genannt werden:

1.2.1 Gradualismus-Ansatz

Nach dieser Sichtweise ist die Reform in China partieller und gradualistischer Natur. Der Marktmechanismus wurde wegen der großen Vorbehalte gegenüber dem Kapitalismus nicht sofort eingeführt. Stattdessen hat die chinesische Regierung durch kleinere Maßnahmen, die auf die Rahmenbedingungen bezogen waren, Stück für Stück die nationale Ökonomie liberalisiert. Diese Maßnahmen sind für manche Wissenschaftler (vgl. Jefferson/Rawski 1994; Naughton 1995; Rawski 1999) die eigentlichen Ursachen des „Wirtschaftswunders“. Der Reformprozess wurde durch dynamische Interaktionen zwischen der Regierung und der Bevölkerung vorangetrieben (Rawski 1999: 142):

> In China, reform is not a sequence of events in which the state makes decisions to which businesses and individuals react. Reform unfolds as an extended process replete with interaction and feedback among government administrations, enterprises, workers and consumers. Thinking about reform as an interactive process clarifies important aspects of economic change in China. Erosion of governmental power is both an unintended consequence and a powerful engine of China’s reform.

Demnach hatten sowohl die Regierung als auch die Marktakteure keine langfristigen Vorstellungen über die Auswirkungen der Reform, und jede Handlung einer Seite war eine rationale Reaktion auf die vorangegangenen Handlungsweisen der anderen Seite. Durch die wechselseitigen Interaktionen wurde die Reform nach und nach verwirklicht, ohne dass irgendeine Seite größere „Schmerzen“ zu erdulden hatte. Dieser Mechanismus sei in China sehr erfolgreich gewesen, weshalb die Vertreter des Gradualismus-Ansatzes diese Strategie für alle postkommunistischen Staaten empfehlen. Die „Big Bang“-Strategie, die eine schnelle Privatisierung anstrebt und in Osteuropa und Russland verfolgt wurde, müsse dagegen zu den Akten gelegt werden.

1.2.2 Konvergenz-Ansatz

Eine Implikation des Gradualismus-Ansatzes ist, dass auch ein Quasi-Marktmechanismus die Ökonomie stimulieren kann (Rawski 1999: 153). Eine Mischung aus Planwirtschaft und Marktwirtschaft, die aus dem Prozess der gradualistischen Reform Chinas entstehe, sei harmlos und eine unvermeidliche Phase einer Übergangswirtschaft. Wing Thye Woo lehnt jedoch diese Annahme ab. Den Gradualismus-Ansatz als „Experimentalist School“ („E-School“) einordnend, plädiert Woo für eine „Convergent School“ („C-School“). Der große Unterschied zwischen beiden Anschauungen besteht hinsichtlich der Einschätzung, ob der wirtschaftliche Erfolg in China durch das Wirken nichtkapitalistischer Institutionen erklärbar ist oder nicht. Für Woo kann die wirtschaftliche Entwicklung in China nur durch die zunehmende Konvergenz mit einer liberalen Marktwirtschaft erklärt werden (Woo 1999: 117):

> The C-school holds that China’s successes are the consequences of its institutions being allowed to converge with those of non-socialist market economies, and that China’s economic structure at the start of reforms is a major explanation for the country’s rapid growth.

Aus dieser Sicht ist die Hauptursache für das „Wirtschaftswunder“ in China die Dezentralisierung und Liberalisierung der nationalen Ökonomie. Dass die Reform nur partiell und gradualistisch vorgenommen wurde, sei ein Ergebnis des Kompromisses zwischen konservativen und liberalen Reformern der KPCh. In diesem Sinne hat China große Erfolge nicht wegen, sondern trotz des Gradualismus erzielt. Geht man von dieser Annahme aus, ist eine Reform im Meiji-Stil für weitere Reformen in China zu empfehlen, mit dem das politisierte ökonomische System durch die Marktinstitution vollständig ersetzt würde.

1.2.3 „Lokaler staatlicher Korporatismus“

Der Streit zwischen C-School und E-School besteht im Wesentlichen nur im Hinblick auf die Frage, durch welche Faktoren China seinen wirtschaftlichen Erfolg erzielt hat und auf welche Weise China weitere Reformen vornehmen sollte. Für beide Schulen kann das Ende der Reform Chinas aber nur in einem bestehen: in einer liberalen kapitalistischen Marktwirtschaft, so wie sie in Westeuropa und Nordamerika vorherrscht. Während diese Ansätze die aktuelle Lage Chinas mit einer „Übergangswirtschaft“ für vorläufig halten, die sich irgendwie zu einer vollständigen Marktwirtschaft entwickeln müsse, sind andere Wissen-

schaftler hingegen der Auffassung, dass die Wirtschaft im heutigen China eine besondere Kombination von sozialistischen und kapitalistischen Elementen verkörpere, die durchaus dauerhaft Bestand haben könne. Eine einschlägige Theorie ist von Jean Oi entwickelt worden, sie diagnostiziert die Etablierung eines „lokalen staatlichen Korporatismus“ (Oi 1995: 1132):

> The state responsible for much of this growth is local governments that treat enterprises within their administrative purview as one component of a larger corporate whole. Local officials act as the equivalent of a board of directors and sometimes more directly as the chief executive officers. At the helm of this corporate-like organization is the Communist Party secretary.

Die Idee, die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas in lokalen nichtkapitalistischen Institutionen zu suchen, bietet eine neue Perspektive auf das Puzzle Chinas. Doch anstatt auf den internen Mechanismus der lokalen Institutionen einzugehen, greift Oi zur Erklärung wieder auf die Veränderungen im Gefüge der formellen Institutionen zurück. Für sie war einer der wichtigsten Schritte die chinesische Finanzreform am Beginn der 1980er Jahre, durch die die lokalen Regierungen fiskalisch unabhängig wurden. Durch die Finanzreform sei es für die lokalen Regierungen möglich und reizvoll geworden, lokale Unternehmen zu entwickeln, von denen sie profitieren konnten (vgl. Oi 1992). Auf diese Weise wird die institutionelle Innovation – also der lokale staatliche Korporatismus – vor allem als eine strategische Reaktion auf die Finanzreform verstanden.

Mit den geschilderten drei Ansätzen lässt sich die ökonomische Entwicklung Chinas zwar aus verschiedenen Perspektiven analysieren, doch sie teilen eine gemeinsame Grundannahme: Sie gehen von der Theorie der rationalen Entscheidung aus. Der Gradualismus-Ansatz und der Konvergenz-Ansatz halten daran fest, dass die Reform in China durch institutionelle Anreize und die rationalen Anpassungen an sie vorangetrieben worden ist. Doch die private Ökonomie Chinas hat sich in Wirklichkeit schon vor der offiziellen Etablierung der Marktwirtschaft dynamisch entwickelt. Die meisten der die Privatökonomie fördernden Reformen sind dabei als ein Ergebnis der ökonimischen Entwicklung anstatt als deren Ursache zu verstehen. Ebenso hat die Theorie des lokalen staatlichen Korporatismus ihr Defizit. Die kollektiven Unternehmen gehören zwar nominal allen lokalen Einwohner, werden aber tatsächlich von politischen Kadern geführt, die sich nicht dem Willen der Einwohner unterwerfen müssen. Hier taucht ein Prinzipal-Agent-Problem auf: Wie kann garantiert werden, dass ein Agent (Kader) sich zugunsten des Prinzipals (lokale Einwohner) einsetzt, wenn ihm zu große Macht zugewiesen wird? Ohne ein rechtlich

gesichertes Privateigentum kann man sich kaum vorstellen, dass Ressourcen im Rahmen eines lokalen staatlichen Korporatismus rational verteilt und effizient verwendet werden. Aus der Sicht dieser Theorie muss es auch als Rätsel erscheinen, dass zahlreiche Staatsunternehmen und auch kollektive Unternehmen aus dem Sektor des lokalen staatlichen Korporatismus zu Beginn der 1990er Jahre sehr schnell privatisiert wurden (vgl. Kung 1999). Wenn diese nichtkapitalistischen Institutionen die rasante Entwicklung in den achtziger Jahren erklären könnten, wäre es umso schwieriger zu verstehen, warum sie Anfang des folgenden Jahrzehnts rasch durch die private Ökonomie ersetzt wurden.

Aus diesen Überlegungen folgt, dass alle drei Ansätze scheitern, wenn es gilt, die zwei Kernfragen meiner Untersuchung zu beantworten: Warum konnte der Kapitalismus in China ohne Privateigentumsrecht entstehen? Und warum hat sein Aufstieg nicht zur Demokratisierung Chinas geführt? Diese zwei Kernfragen hängen zusammen, d.h. eine Beantwortung der ersten Frage kann auch zur Beantwortung der zweiten Frage beitragen. Denn Ökonomie entwickelt sich vor einem historischen Hintergrund immer auf einem bestimmten Pfad. Im nächsten Abschnitt werde ich zunächst die unterschiedlichen Ansätze zur Erklärung des chinesischen Puzzles schildern.

1.3 Die „weichen“ Erklärungen des chinesischen Puzzles

Auf der anderen Seite des Spektrums befinden sich die „weichen“ Theorien, nach der das ökonomische Handeln auch von nicht-ökonomischen Faktoren beeinflusst wird, so etwa von Moral, Kultur und Religion. Obwohl diese „weichen“ Faktoren lange Zeit in zahlreichen Wissenschaftsdisziplinen – besonders in der älteren Nationalökonomie und den dann aufkommenden Wirtschaftswissenschaften – weitgehend ignoriert wurden, sind sie bereits in der klassischen Soziologie Max Webers berücksichtigt worden. Nach seinem epochalen Werk *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* besteht ein enger Zusammenhang zwischen der neuen Wirtschaftsform des Kapitalismus und der religiösen Weltanschauung der Protestanten, insbesondere der Calvinisten. Zwei Merkmale der Calvinisten fielen Weber auf: die innerweltliche asketische Lebensführung einerseits und das rationale Streben nach Gewinn andererseits. Diese zwei Eigenschaften haben laut Weber schließlich zur rationalen Buchführung, rationalen Betriebsorganisation und Akkumulation von Kapital geführt, wodurch sich die neue Wirtschaftsform

„Kapitalismus“ entwickelte. Dennoch ist es paradox, dass ein Mensch nach Geld strebt, ohne damit sein säkulares Leben verbessern zu wollen (Weber 2010: 78):

> […] der Erwerb von Geld und immer mehr Geld, unter strengster Vermeidung alles unbefangenen Genießens, so gänzlich aller eudämonistischen oder gar hedonistischen Gesichtspunkte entkleidet, so rein als Selbstzweck gedacht, daß es als etwas gegenüber dem „Glück“ oder dem „Nutzen“ des einzelnen Individuums jedenfalls gänzlich Transzendentes und schlechthin Irrationales erscheint. Der Mensch ist auf das Erwerben als Zweck seines Lebens, nicht mehr das Erwerben auf den Menschen als Mittel zum Zweck der Befriedigung seiner materiellen Lebensbedürfnisse bezogen.

Eine solche asketische, dennoch rationale Orientierung könne man nicht durch den materialen „Unterbau“ – wie Karl Marx behauptet – verstehen. Für Weber ist die besondere Haltung der Calvinisten vielmehr auf ihre spezielle Prädestinationslehre zurückzuführen, nach der der Gnadenstand jedes Menschen bereits im Schöpfungsplan festgelegt ist und der Mensch seinen Gnadenstand nicht verändern kann, aber in der Lage ist, durch den beruflichen Erfolg in seinem säkularen Leben den Gnadenstand zu bestätigen – das Vollbringen guter Werke ist selbst Ausdruck des Gnadenstandes. Als Folge dieser Weltanschauung praktizierten die Calvinisten eine systematische Selbstkontrolle.

Weber hielt seine Religionssoziologie für universell gültig, und zwar nicht nur für Westeuropa, sondern für die gesamte Welt. Seiner Theorie zufolge ist die Lehre des Konfuzianismus der Grund, warum in China kein Kapitalismus entstanden ist. Konfuzianismus und Puritanismus unterscheiden sich Weber zufolge in zwei Aspekten: „[W]ährend der Konfuzianismus“ einerseits „die Magie in ihrer *positiven* Heilsbedeutung unangetastet ließ, war hier (beim Puritanismus) alles Magische *teuflisch* geworden, religiös wertvoll dagegen nur das rational Ethische geblieben: das Handeln nach Gottes Gebot, und auch dies nur aus der gottgeheiligten Gesinnung heraus.“ Andererseits „rückte die puritanische Ethik, im starken Gegensatz zu der unbefangenen Stellungnahme des Konfuzianismus zu den Dingen der Erde, diese in den Zusammenhang einer gewaltigen und pathetischen Spannung gegenüber der Welt“. Diese zwei ideologischen Eigenschaften des Konfuzianismus hätten China in seiner Entwicklung zum Kapitalismus gehemmt: Indem er den „Zaubergarten vollends der heterodoxen Lehre (Taoismus)“ überlässt, habe der Konfuzianismus kein Chance, die Prinzipien des Naturrechts, der formalen Rechtslogik und des naturwissenschaftlichen Denkens zu entwickeln. Und wegen des Fehlens eines gewaltigen „Spannungsverhältnisses“ gegenüber der Welt habe der Konfuzianismus auch keine Veranlassung zur Veränderung und Revolution. Was übrig

bleibt, sei nur „pietätvolle Fügsamkeit in die feste Ordnung der weltlichen Gewalten“ (Weber 1991: 193f.).

Weber selber hatte zwar das historische China vom ersten bis zum neunzehnten Jahrhundert vor Augen, aber sein Argument ist nach dem Urteil mancher Sozialwissenschaftler auch für das moderne China gültig. So ist beispielsweise Francis Fukuyama (1996) auf die traditionelle chinesische Kultur – den Familismus – eingegangen, der ihm zufolge für den Verlauf der ökonomischen Entwicklung im modernen China verantwortlich ist. Bereits Weber hatte behauptet, dass die „Sippenorganisation“ im antiken China die Entstehung kapitalistischer Beziehungen und Abhängigkeiten gehemmt habe. Während Weber aber eine Erklärung wirtschaftlicher Phänomene und Entwicklungen in China mit Hilfe des religiösen Glaubens und der Weltanschauung des Konfuzianismus versuchte, verwendet Fukuyama ein Konzept, das für viele moderne Sozialwissenschaftler eine zentrale Rolle spielt: „Vertrauen“. Vertrauen ist für Fukuyama das wichtigste Fundament für das, was er „spontane Soziabilität“ nennt: „the capacity to form new association and to cooperate within the terms of reference they establish“ (1996: 27). Aus der Perspektive von Fukuyama ist ein starker Familismus nicht kompatibel mit spontaner Soziabilität, weil er Fremden gegenüber Misstrauen aufbaut, indem er einen sehr engen Zusammenhang unter Verwandten herstellt. Diese Eigenschaft sei besonders in der chinesischen Tradition zu beobachten: „[…] the essence of Chinese Confucianism ist the elevation of family bonds above all other social loyalities“ (1996: 29). In den Worten von Yutang Lin bezeichnet Fukuyama die chinesischen Gesellschaften (also neben der VR China auch Hongkong, Taiwan und Singapur) als „a loose tray of sand“, in denen kein gruppenübergreifendes Vertrauen bestehe und eine starke spontane Soziabilität kaum möglich sei. Aus diesem Grund seien Chinesen nur schwer in der Lage, wirtschaftliche Zusammenarbeit und Organisation jenseits von Familie und Verwandtschaft zu verwirklichen (1996: 29).

> What is striking about Chinese industrialization, […] is the very great difficulty Chinese family businesses seem to have in making the transition from family to professional management, a step that is necessary for the enterprise to institutionalize itself and carry on beyond the lifetime of the founding family. The Chinese difficulty in moving to professional management is related to the nature of Chinese familism. There is a very strong inclination on the part of the Chinese to trust only people related to them, and conversely to distrust people outside their family and kinship group.

Nicht nur Vertrauen, sondern auch Verpflichtungen würden in den chinesischen Gesellschaften auf die Familie begrenzt. In gewisser Weise spiegelt die Ein-

schätzung von Fukuyama die Religionstheorie Webers wider: „In Chinese Confucianism, there is no such thing as a universal moral obligation to all human beings as there is in the Christian religion. Obligations are graded and fall off in intensity the further one moves from the inner family circle“ (1996: 93). In der chinesischen Kultur gibt es demnach kein heiliges und verallgemeinerbares Prinzip, das für alle gleichermassen gültig ist, unabhängig davon, wer der betreffende Mensch ist. Stattdessen wird das Verhalten von Chinesen durch ihre „Rolle“ in Relation zu anderen bestimmt, so dass es sich durch Partikularismus auszeichnet. Diese Eigenschaft der chinesischen Kultur fördere auch die Korruptionspraxis, weil man dazu verpflichtet sei, öffentliche Macht oder Ressourcen zugunsten der Familie zu nutzen. Aufgrund des fehlenden moralischen Fundaments würden sogar solide verfasste Institutionen unterlaufen (Fukuyama 2001: 9). Geht man von einer solchen Sichtweise aus, dann ist auch ein Marktversagen vorprogrammiert und die Entstehung einer Bürgerklasse als Voraussetzung für Demokratisierung kaum vorstellbar.

Die Behauptungen von Weber und Fukuyama werden durch zahlreiche empirische Untersuchungen unterstützt, in denen das begrenzte und partikulare Vertrauen und Pflichtgefühl von Chinesen dokumentiert wird (Redding 1990; Wilson/Pusey 1982). Sie stoßen aber auch auf heftige Kritik. Obwohl die meisten Kritiker die Grundannahme akzeptieren, dass ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Veränderungen wesentlich durch kulturelle Faktoren mitbestimmt werden, hegen sie jedoch starke Zweifel daran, ob der Konfuzianismus die moderne Marktwirtschaft tatsächlich behindern muss.

Yingshi Yu argumentiert in seiner Studie, dass sich im Konfuzianismus tatsächlich sowohl das „Spannungsverhältnis“ als auch die Rationalisierungstendenz finden lassen. Webers Kenntnisse über den Konfuzianismus seien mangelhaft, da ihm chinesische Literatur und Dokumente nur sehr beschränkt zur Verfügung standen. Yu (1987) verwendet dagegen eine Vielzahl von historischen Dokumenten wie Briefe, Tagebücher und Inschriften, um ein möglichst umfassendes Gesamtbild des Konfuzianismus zu zeichnen. Nach seiner Meinung hat sich der Konfuzianismus seit der Song-Dynastie (960 n. Chr.) unter dem Einfluss des Buddhismus signifikant verändert. Ein transzendentes „Himmelsgesetz“ (*tian li*) sei von den Konfuzianern entworfen worden, die sich verpflichtet hätten, dieses in die Realität umzusetzen. Die große Lücke zwischen der Realität und dem Himmelsgesetz habe aber ein starkes „Spannungsverhältnis“ zur Folge gehabt, das sie dazu gezwungen habe, die Haltung einer „innerweltlichen Askese“ zwecks Realisierung des Himmelsgesetzes in ihrem säkularen Leben zu praktizieren. Diese „innerweltliche Askese“ des Konfuzia-

nismus habe zunehmend an ökonomischer Bedeutung gewonnen, da der „Lebensunterhalt“ (*zhi sheng*) seit der Ming-Dynastie (1368 n. Chr.) immer mehr in den Vordergrund gerückt wurde, ohne den ein Konfuzianer den transzendentalen Zweck nicht erreichen und er sogar seine Integrität und Würde nicht behalten könne. Vor dem Hintergrund dieser Überzeugung gingen viele Konfuzianer kommerziellen Aktivitäten nach, ihr Ideal des Himmelsgesetzes hatten sie gleichwohl nicht aufgegeben. Diese heilige Aufgabe und die innerweltliche Askese führten dazu, dass die sogenannten „konfuzianischen Geschäftsleute“ wie ihr europäisches Gegenstück rationales Denken und Verhalten bei Buchführung und Management entwickelten. Yu gelangt deshalb zu dem Schluss, dass der Konfuzianismus ebenso wie die protestantische Ethik den „Geist des Kapitalismus“ befördert hat.

Herman Kahn (1979:121) argumentiert ebenfalls, dass Weber mit seinem Verdikt falsch gelegen hat. Er sieht in der tatsächlichen Entwicklung die größte Herausforderung für Weber, da stark vom Konfuzianismus geprägte Gesellschaften wie Südkorea, Singapur, Taiwan und Hongkong von den 1960er bis zu den 1980er Jahren einen enormen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt haben. In seinen Augen lassen sich die wirtschaftlichen Erfolge in Ostasien kaum von der konfuzianischen Lehre trennen. Diese Auffassung wird mittlerweile von vielen chinesischen wie westlichen Wissenschaftlern vertreten. Der Familismus Chinas sollte nicht mehr als ein Hindernis für den Kapitalismus angesehen werden, sondern vielmehr als eine Triebkraft. So motiviere die starke Verpflichtung gegenüber der Familie die Chinesen zu fleißiger und sorgfältiger Arbeit (Harrell 1985; Whyte 1996), und das tiefe Vertrauen unter nahen Verwandten sowie Freunden senke die Transaktionskosten und mache Kooperation generell effizienter (Redding 1990; Harvey 1999). Schließlich motivierten die starken emotionalen Bindungen an Verwandte und die Heimat ausgewanderte Chinesen nach ihrem Erfolg im Ausland das dort verdiente Geld wieder in China zu investieren (Whyte 1995).

Außer dem Familismus sind auch andere die Ökonomie fördernde Elemente des Konfuzianismus in die Diskussion eingebracht worden: konfuzianische Verhaltensnormen wie Fleiß, Sparsamkeit und Integrität sowie die moralische Verpflichtung des „konfuzianischen Geschäftsmanns“, z.B. eine Schule, Brücke oder Straße in der eigenen Heimatstadt zu bauen (Cheung/King 2004; Zhang 2002). Allerdings drängt sich die Frage auf, warum der Markt im heutigen China dennoch in Unordnung geraten ist, obwohl die konfuzianische Ethik doch einen Beitrag zur modernen Marktwirtschaft leisten kann. Diese Frage wird häufig so beantwortet, dass nach dem Kollaps des sozialistischen Ideals es noch

nicht zur Wiederbelebung der konfuzianischen Ethik in der Marktwirtschaft gekommen ist. Es fehle den Chinesen an moralischen Werteinstellungen, die ihr Verhalten regulieren könnten. Po Keung Ip (2009: 214) erklärt die Probleme Chinas deshalb so:

> Old values and norms were either thrown into doubt or perceived to be irrelevant, and abandoned. However, new norms and values had yet to be established to provide the basic guidance for people's behaviors. This great disruption in values and norms nurtured an environment of anomie. People's behaviors were largely shaped and motivated by naked self-interests and greed.

Diese Auffassung wird von vielen chinesischen Wissenschaftlern akzeptiert, besonders von jenen in der VR China selbst. Die zahlreichen Untersuchungen zur konfuzianischen Wirtschaftsethik in der VR China folgen meistens demselben Schema: Sie betonen die potentiell positiven Effekte der konfuzianischen Ethik in einer Marktwirtschaft und halten deshalb eine konfuzianische Moralerziehung für erforderlich (vgl. Ji, D. 2000; Tang/Luo 1998; Zhang, H. 2010). Für diese Wissenschaftler sind sowohl die Erfolge der chinesischen Wirtschaft als auch ihre Defekte Beweise für ihre Behauptungen.

Es ist insgesamt schwierig, die Frage, ob die konfuzianische Ethik die moderne Ökonomie fördern kann oder nicht, abschließend zu beantworten. Denn zentrale Begriffe einer solchen Antwort wie Kultur, Weltanschauung und Ideologie sind selbst nur schwer zu präzisieren. Versucht man die ökonomische Entwicklung allein durch diese Faktoren zu erklären, sind kontroverse Interpretationen desselben sozialen Phänomens nahezu zwangsläufig. Ohne rigorose Kriterien ist man nicht in der Lage, den ökonomischen Effekt von Kultur zu messen: In welchem Maße behindert der Familismus ökonomische Entwicklung aufgrund des Fehlens von universalem Vertrauen und genereller Verpflichtung? Und in welchem Maße fördert er die Ökonomie gerade aufgrund des starken Vertrauens zwischen Familienangehörigen? In welchem Maße wirkt der Familismus überhaupt auf das tatsächliche Verhalten der Chinesen? Hier fehlt den „weichen" Theorien das, was zu den Stärken der Wirtschaftswissenschaften gehört: Genauigkeit und Nachprüfbarkeit. Wegen dieser Schwäche sind die Kenntnisse über die ökonomischen Effekte von Kultur sehr begrenzt, weshalb man sie mittels greifbarer Elemente – also der „harten" Faktoren – zu fassen versucht hat, wie etwa Douglass North betont: „Our understanding of the source of such behavior[3] is deficient, but we can frequently measure its significant in choices by empirically examining marginal changes in the cost of expressing convictions" (North 1990: 43).

3. Mit „such behavior" meint North das von Kultur regulierte Verhalten.

Der taiwanesische Wissenschaftler Yingshi Yu (1989) behauptet in seiner umfangreichen historischen Untersuchung zur konfuzianischen Weltanschauung, dass durch die chinesische Kultur allein nicht zufriedenstellend erklärt werden kann, warum in China kein Kapitalismus entstanden ist. Er schlägt deshalb vor, bei dieser Frage die Politik Chinas in den Vordergrund zu rücken. Andere Wissenschaftler aus Taiwan wie Ambrose King, Junshi Yang, Xinyi Xiao und Weixun Fu (vgl. King 1985; Yang/Du 1989) halten sowohl die „Inkompatibilitätsthese“ als auch die „Förderungsthese“ für irrelevant, weil die Antwort auf die Frage, ob der Konfuzianismus einen positiven oder negativen Einfluss auf den Markt hat, nicht generell gegeben werden kann, sondern von dem konkreten politisch-ökonomischen Hintergrund abhängt.

1.4 Zwischen „hart“ und „weich“: die ökonomische Bedeutung von sozialen Beziehungen

Die sich auf „harte“ Faktoren stützenden Theorien konzentrieren sich in erster Linie auf die formellen politischen Reformen und materiellen Anreize, während die „weichen“ Erklärungen kulturelle Werteinstellungen und Weltanschauungen in den Vordergrund rücken. In meinen Augen sind jedoch sowohl die ökonomische Entwicklung als auch die Beständigkeit des politischen Systems in China auf einen kombinierten Effekt von formellen institutionellen Regelungen und der chinesischen Kultur zurückzuführen. Dass ökonomisches Verhalten einerseits von institutionellen Anreizen motiviert und andererseits von Werteinstellungen und Weltanschauungen geprägt wird, gehört auch zu den Alltagserfahrungen (vgl. Schlicht 1990). Deswegen empfiehlt es sich, diese zwei Einflüsse in einem gemeinsamen theoretischen Rahmen zu analysieren. Diesem Leitbild ist auch Weber als ein wichtiger Begründer der Soziologie gefolgt, bevor für lange Zeit eine integrierende Betrachtung von Ökonomie und Kultur verloren ging. Die ökonomische und politische Entwicklung in China scheint jedoch ein guter Untersuchungsgegenstand zu sein, um die beiden Bereiche wieder zu verbinden.

In China existiert eine besondere Institution, die weder zum Staat oder Markt gehört noch als Kultur definiert werden kann. Gleichwohl wird durch sie ein großer Teil der Markttransaktionen organisiert. Die Rede ist von „*Guanxi*“, was auf Deutsch „soziale Beziehung“ bedeutet. Im Chinesischen hat *Guanxi* mehrere Bedeutungen: Es impliziert eine langfristige und stabile private Beziehung, welche die *Guanxi*-Partner dazu verpflichtet, sich gegenseitig zu helfen und sich

auf eine dauerhafte Reziprozität einzustellen. Heutzutage spielt *Guanxi* auch in der Marktwirtschaft eine zentrale Rolle. Es ist kaum übertrieben zu sagen, dass sich in China alles um *Guanxi* dreht. Fast jeder wirtschaftliche Erfolg in China setzt den Aufbau eines guten und umfassenden *Guanxi*-Netzwerks voraus, in dem ein Akteur mit zuverlässigen *Guanxi*-Partnern kooperieren kann.

Der Grund für die Bedeutung von *Guanxi* für das ökonomische Leben der Chinesen ist seine kulturelle Basis – der *Familismus*. Familismus fördert das Vertrauen zwischen nahen Verwandten und intimen Freunden, während er Fremden gegenüber Misstrauen nahelegt. Aufgrund dieses partikularen und begrenzten Vertrauens fühlen sich Chinesen – wie Fukuyama behauptet – nur sicher, wenn sie mit ihren *Guanxi*-Partnern kooperieren. Fremde werden deshalb aus der Zusammenarbeit ausgeschlossen. Auf der anderen Seite entwickelt sich *Guanxi* bei gewandelten institutionellen Rahmenbedingungen weiter. Fremde sind zwar für die meisten Chinesen nach wie vor nicht zuverlässig, verkörpern in einer Marktwirtschaft jedoch wertvolle Ressourcen, mit denen man sich bessere Chancen auf dem Markt ausrechnen kann. Deswegen versucht jeder, seine *Guanxi*-Kreise möglichst weit auszudehnen.

In diesem Prozess – ebenso wie in dem Prozess, der der Aufrechterhaltung eines bestehenden *Guanxis* dient – wird eine besondere Ressource genutzt: „Soziabilität“ als die Fähigkeit zur intersubjektiven Interaktion und zum Aufbau von sozialen Beziehungen. Verfügt ein Akteur über diese besondere Ressource, ist er in der Lage, ein stabiles *Guanxi*-Netzwerk zu entwickeln und aufrechtzuerhalten, auch wenn ihm nur bescheidene monetäre und politische Mittel zur Verfügung stehen. Diese sozialen Fähigkeiten haben ihren Platz in der Alltagswelt und in persönlichen Beziehungen, können aber bis in das politische System hinein wirken. Wie die Allokation und Verwendung von Geld und politischer Macht ist deshalb auch die Macht „ohne Gewehrläufe“, welche aus sozialen Netzwerken und persönlichen Vertrauensbeziehungen entsteht, von großer Bedeutung für die institutionellen Veränderungen in China.

Im folgenden Kapitel werde ich das Puzzle Chinas aber zunächst in einen weiteren Zusammenhang stellen. Sowohl die „harten“ als auch die „weichen“ Erklärungen zur Entwicklung Chinas speisen sich aus den theoretischen Grundlagen der „Neuen Institutionenökonomik“. Sie geht der Frage nach, auf welche Weise Institutionen entstehen und sich verändern, insbesondere auch der Frage, warum manche ineffiziente politische und ökonomische Ordnungen dauerhaft existieren können. „Harte“ Erklärungen, im Sinne eines „Calculus Approach“, und „weiche“ Erklärungen, im Sinne eines „Cultural Approach“, werden dabei zu Rate gezogen. Ich werde in Auseinandersetzung mit diesen An-

sätzen dafür argumentieren, dass es wichtig ist, drei Arten von Institutionen zu unterscheiden: formelle staatlich-rechtliche Institutionen, informelle soziale Institutionen sowie informelle kulturelle Institutionen.

2. Kapitel:
Formelle Institutionen, soziale Institutionen und Kultur

Sozialwissenschaftler versuchen, das menschliche Verhalten und menschliche Entscheidungen mit Hilfe von Institutionen besser zu verstehen. Einen wichtigen Beitrag zu diesem Verständnis liefert die „Neue Institutionenökonomik“, für die menschliches Verhalten nicht mehr als „atomisiert“ erscheint, sondern durch die institutionellen Rahmenordnungen als „rules of game“ (vgl. North 1990) bestimmt wird. Institutionen dienen aus dieser Sicht dazu, das Spannungsverhältnis zwischen begrenzter Rationalität und komplexer Umgebung zu reduzieren und darüber hinaus individuelle Rationalität mit kollektiver Rationalität zu versöhnen.

In diesem Kapitel werden verschiedene Perspektiven der Neuen Institutionenökonomik im Mittelpunkt stehen. In der Neuen Institutionenökonomik dominieren drei unterschiedliche Ansätze: Es werden mit unterschiedlichen Gewichtungen politische („Calculus Approach“), kulturelle („Cultural Approach“) oder soziale Gründe (die neue ökonomisch-soziologische Perspektive) für die Persistenz und Entwicklung von Institutionen genannt. Diese unterschiedlichen Perspektiven spiegeln die unterschiedlichen Ansätze zur Lösung des chinesischen Puzzles wider, die bereits erwähnt wurden. Es soll in diesem Kapitel gezeigt werden, dass die Meinungsunterschiede sowohl in der Neuen Institutionenökonomik als auch bei der Erklärung des chinesischen Puzzles darauf zurückzuführen sind, dass sich die Wissenschaftler jeweils einseitig mit bestimmten Arten von Institutionen beschäftigen und dass erst die gemeinsame Berücksichtigung der verschiedenen Institutionen und ihrer Wechselwirkungen zu einer befriedigenden Erklärung des Puzzles führen.

2.1 Der „Calculus Approach“ und der „Cultural Approach“

Nach Peter Hall und Rosemary Taylor lassen sich zwei Ansätze in der Neuen Institutionenökonomik unterscheiden: der „Calculus Approach“ und der „Cultural Approach“ (Hall/Taylor 2006: 939):

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_3,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

> […] those who adopt a calculus approach focus on those aspects of human behavior that are instrumental and based on strategic calculation. They assume that individuals seek to maximize the attainment of a set of goals given specific preference function and, in options to select those conferring maximum benefit. In general, the actor's goals or preferences are given exogenously to the institutional analysis. Contrast this with a „cultural approach" to such issues. The latter stresses the degree to which behaviour is not fully strategic but bounded by an individual's worldview. That is to say, without denying that human behaviour is rational or purposive, it emphasizes the extent to which individuals turn to established routines or familiar patterns of behaviour to attain their purposes. It tends to see individuals as satisficers, rather than utility maximizers, and to emphasize the degree to which the choice of a course of action depends on the interpretation of a situation rather than on purely instrumental calculation.

In der Tat spiegeln der „Calculus Approach" und der „Cultural Approach" eine zentrale Dichotomie in den Sozialwissenschaften wider, nämlich die Dichotomie von Individualismus und Kulturalismus, die u.a. den wesentlichen Unterschied in der Vorgehensweise von Ökonomen und Soziologen ausmacht (vgl. Schlicht 1990). Die Thematisierung von Institutionen in ökonomischen Beziehungen kann jedoch eine gute Gelegenheit bieten, diese zwei einander gegenüberstehenden Ausgangspunkte zu vermitteln. Trotz der zunächst großen Divergenz lassen sich der „Calculus Approach" und der „Cultural Approach" im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik durchaus miteinander versöhnen.

2.1.1 Der Calculus Approach

Hall und Taylor identifizieren die Rationalitätsannahme als Grundlage des „Calculus"-Ansatzes. Aus dieser Perspektive unterscheidet sich der „Calculus Approach" kaum von der neoklassischen Ökonomik, der zufolge die Vorlieben und Präferenzen von Individuen exogen gegeben sind und sich die Akteure rational verhalten. Während allerdings die neoklassische Ökonomik einen Markt ohne Transaktionskosten, perfekt rationale Akteure und vollständige Information postuliert, geht die Neue Institutionenökonomik davon aus, dass signifikante Transaktionskosten, begrenzte Rationalität und unvollständige Information auf dem Markt angenommen werden müssen. In modernen Gesellschaften, in denen die individuellen Entscheidungen und das Verhalten einer großen Zahl von Akteuren miteinander verflochten sind, ist der einzelne nicht in der Lage, sein eigenes Schicksal autonom zu bestimmen. Was er erreichen und in welchem Ausmaß er seinen Nutzen maximieren kann, ist stark von den Entscheidungen und dem Verhalten anderer abhängig. Es ist auch unmöglich, alle relevanten Informationen zur Kenntnis zu nehmen, bevor eine Entscheidung in einem

gegebenen Fall getroffen wird. Die Sammlung und Verarbeitung dieser Informationen geht über individuelle Fähigkeiten hinaus. Deswegen ist es nötig, die Komplexität der Umgebung und die Transaktionskosten durch Regeln und Normen – nämlich Institutionen – zu reduzieren, die individuelle Entscheidungsmöglichkeiten in bestimmten Situationen lenken und einschränken. Durch Regeln und Normen wird das Verhalten von anderen voraussehbar, Risiken werden für den Einzelnen vermindert und kalkulierbar. Auf diese Weise können Institutionen als „Werkzeuge“ für die Lösung all jener Probleme gelten, die immer wieder in unserem Alltagsleben auftauchen.

Zwei grundlegende Arten von Problemen sind voneinander zu unterscheiden: Koordinations- und Konfliktprobleme. Bei Koordinationsproblemen geht es vor allem um Information und Kommunikation. Eine vielzitierte Koordinationsinstitution bildet im Straßenverkehr das Rechts- bzw. Linksfahrgebot. Dabei steht nicht die Frage im Zentrum, ob entweder ein Rechts- oder Linksfahrgebot als Regel zu etablieren ist. Links zu fahren oder rechts zu fahren macht keinen wesentlichen Unterschied. In diesem Zusammenhang ist es vielmehr entscheidend, dass sich die Verkehrsteilnehmer auf eine der beiden Regeln einigen, so dass sie ihr Verhalten aufeinander abstimmen können. Es würde prohibitive Transaktionskosten erfordern, wenn Autofahrer dieses Koordinationsproblem immer wieder durch situative Kommunikation zu lösen versuchten. Eine Verkehrsregel spart diese Kosten, indem sie die Alternativen der Autofahrer einschränkt. Sobald eine solche Regel festgelegt wird, liegt es im Interesse aller – gleichgültig ob sie egoistisch oder altruistisch motiviert sind –, sich an die einmal gewählte Konvention zu halten.

Während es bei einem Koordinationsproblem vor allem um Information und Kommunikation geht, steht im Konfliktfall das Durchsetzungsproblem im Vordergrund. In der ökonomischen Theorietradition ist das Paradigma für Konfliktfälle das sogenannte Gefangenendilemma, bei dem ein nicht-kooperatives Verhalten, die sog. „Defektion“, für jedes rationale und nutzenmaximierende Individuum die dominante Strategie ist:

		A: Kooperation	A: Defektion
B	Kooperation	1, 1	-1, 2
	Defektion	2, -1	0, 0

Abb. 1 Das Gefangenendilemma

Das Dilemma besteht darin, dass individuell gesehen „Defektion“ in jedem Fall die beste Wahl ist, die beteiligten Akteure gemeinsam aber nur ein suboptimales Ergebnis (0, 0) erzielen, wenn sie individuell die „beste“ Strategie verfolgen. Das kollektive Nutzenoptimum (1, 1) kann nur verwirklicht werden, wenn beide eine kooperative Strategie verfolgen würden. Auch hier können Regeln und Normen eine Lösung darstellen, wobei allerdings nicht mehr das Informations- oder Kommunikationsproblem im Zentrum steht, sondern das „Bindungsproblem“. Denn unabhängig davon, ob der andere Akteur kooperiert oder sich verweigert, ist die rationale Entscheidung für den Einzelnen die „Defektion“. In einer solchen Situation können eigennützige Akteure, wie sie der „Calculus Approach“ voraussetzt, zur Befolgung von Normen nur dann bewegt werden, wenn jedes abweichendes Verhalten bestraft wird: Eine wirksame Institution muss im Konfliktfall Individuen Zwangsrestriktionen auferlegen. Externe Anreize anstatt Präferenzen zu ändern, gehört aus dieser Perspektive zur Hauptaufgabe von Institutionen.

Im „Calculus Approach“ sind aber nicht nur formelle Institutionen wie Gesetze als rationale Entwürfe von Menschen anzusehen, mit dem sich Koordinations- und Konfliktprobleme lösen lassen. Auch informelle Institutionen wie Moral und Kultur werden als Ergebnis rationalen Handelns interpretiert. So schreiben etwa Karl Homann und Andreas Suchanek Moral und Rationalität eine gleiche Funktion zu, nämlich „einen Beitrag zur Lösung von ökonomischen Problemen, von Knappheitsproblemen, zu leisten“ (Homann/Suchanek 1987: 113). Da sich moralische Normen im Kern auf ökonomische Probleme beziehen würden, sollten sie auch durch ökonomische Rationalität verstanden werden.

Die traditionelle metaphysische Begründung der Moral sei dagegen ein Holzweg. Auch Douglass North, der als Ökonom Kultur und Ideologie in die Untersuchung wirtschaftlicher Entwicklungen einbezieht, versucht, informelle Institutionen aus ihrer Einbindung in formelle Institutionen zu erfassen (North 1990: 111):

> Ideas and ideologies matter, and institutions play a major role in determining just how much they matter […] by structuring the interaction of human beings in certain ways, formal institutions affect the price we pay for our actions, and to the degree the formal institutions are deliberately or accidentally structured to lower the price of acting on one's ideas, they provide the freedom to individuals to incorporate their ideas and ideologies into the choices they make.

Es scheint demnach, dass im „Calculus Approach" nicht-ökonomische Elemente wie Moral und Kultur zwar nicht ausgeschlossen, sie aber doch auf ökonomische Rationalität reduziert werden. In diesem Sinne ist die Etablierung unterschiedlicher Institutionen als Ergebnis rationalen Verhaltens von Menschen zu verstehen, die damit vielfältige Probleme im Alltagsleben zu lösen versuchen. Damit stellt sich jedoch die Frage, warum in manchen Gesellschaften – z.B. der VR China – politische Institutionen trotz ihrer Ineffizienz langfristig überdauern konnten und können, ohne durch den Institutionenwettbewerb verdrängt zu werden.

Dieses Problem ist eine der zentralen Fragestellungen von North (1990). Für ihn liegt der Schlüssel zur Beantwortung in der „Pfadabhängigkeit". Demnach können die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen zu einem bestimmten Zeitpunkt einen Entwicklungspfad festlegen, der sich kaum verändern lässt. Das Phänomen der Pfadabhängigkeit wurde erstmals im Zusammenhang mit der sogenannten QWERTY-Tastatur diskutiert, anhand deren Geschichte Paul David zu dem Schluss gelangte, dass „competition in the absence of perfect futures markets drove the industry prematurely into standardization on the wrong system – where decentralized decision making subsequently has sufficed to hold it" (David 1985: 336). Aufgrund fehlender Kenntnisse über die Zukunft können sich rationale Akteure also für ein falsches System entscheiden, das zwar momentan ein Problem löst, sich im Laufe der Zeit aber als defizient erweisen kann. Und trotz der zu Tage tretenden Ineffizienz können rationale Akteure dennoch das System am Leben erhalten, weil seine Veränderung zu hohe Kosten erfordern könnte.

North verwendet die Theorie der Pfadabhängigkeit im politisch-ökonomischen Kontext und weist auf einen zusätzlichen Beharrungsfaktor hin: „The increasing returns characteristic of an initial set of institutions that provide disincentives to productive activity will create organizations and interest groups

with a stake in the existing constraints. They will shape the polity in their interests“ (North 1990: 99). In ähnlicher Weise argumentiert Mancur Olson (1982): Die Inflexibilität von Institutionen bei der Anpassung an neue Entwicklungen sei auf den politischen Einfluss organisierter Akteure zurückzuführen, die von den bestehenden Institutionen profitieren. Aus dieser Perspektive ist das Überdauern ineffizienter Institutionen ein Ergebnis der rationalen Strategien von mächtigen Akteuren, die aus Eigeninteresse alle Anstrengungen zur Aufrechterhaltung des *Status quo* unternehmen. Eine institutionelle Reform ist dann nur möglich, wenn sich die relevanten Akteure selber wegen einer fühlbaren Verschlechterung ihrer Kosten- und Nutzenbilanzen für eine neue Ordnung interessieren oder wenn sie aufgrund einer Veränderung politischer und gesellschaftlicher Strukturen ihre Verhandlungsmacht verlieren.

Der „Calculus Approach“ beruht auf einem Methodologischen Individualismus. Institutionen spielen für ihn zwar eine wichtige Rolle, ihre Entstehung und Entwicklungsdynamik müssen aber auf die individuellen Entscheidungen der involvierten Akteure zurückgeführt werden: Sie sind ein Resultat der Handlungen und Strategien von rationalen und eigennützigen Individuen. Auch die Neue Institutionenökonomik teilt insofern die selbstbewußten Ambitionen von Ökonomen, wie sie Hirshleifer beschrieben hat: „economics really does constitute the universal grammar of social science“ (1985: 53). Auch die Institutionenökonomik beteiligt sich deshalb an der Invasion ökonomischen Denkens in all jene Gebiete, die traditionell zu anderen Wissenschaftsdisziplinen gehören. Dieses ehrgeizige Projekt steht jedoch vor mindestens drei Schwierigkeiten:

(1) „Second-Order“-Dilemma: Wenn Institutionen Kollektivgüter darstellen, gerät ihre Bereitstellung selbst in ein Gefangenendilemma, bei dem jeder versucht, persönliche Investitionen in die Institutionen zu vermeiden, auch wenn deren Etablierung und Unterhaltung im gemeinsamen Interesse liegt. Auf dieser Weise unterliegt der „Calculus Approach“ demselben Problem, das von ihm gerade gelöst werden sollte (vgl. Bates 1988: 395). Besonders in Konfliktfällen, in denen Zwangsinstitutionen erforderlich sind, ist das Dilemma gravierend. Es spricht deshalb Einiges für die Hypothese, dass die Existenz von Institutionen, wie etwa dem Rechtsstaat, bereits einen Hinweis dafür darstellt, dass in einer solchen Gesellschaft eine „moralische Basis“ besteht, die sich nicht auf ökonomisches Kalkül reduzieren lässt.[4]

4. Eine solche Basis wird etwa als „Minimalethik“ (Ulrich 1990: 124), „nichtökonomische Voraussetzung“ (Wieland 1990: 150) oder als „Vorhandensein ziviler Tugenden“ (Baurmann 1996: 261–277) charakterisiert.

(2) „Verdrängungseffekt“: Aus der Sicht des „Calculus Approach“ dienen Institutionen unter anderem dazu, unsere Abhängigkeit von Moral und Tugend zu minimieren: „economize on virtue“ (vgl. Brennan/Hamlin 1995). Institutionen können Individuen demnach von moralischen Anforderungen emanzipieren und gewährleisten, dass auch egoistische Handlungen zu moralisch wünschenswerten Konsequenzen führen. Dieser Hoffnung wird jedoch entgegen gehalten, dass eine moralische Motivation gerade verdrängt werden kann, wenn man ausschließlich durch Belohnung und Bestrafung zu einem moralischen Verhalten veranlasst wird (Frey 1993, 1997; Taylor 1982, 1987; Titmuss 1997). Ein solcher „Verdrängungseffekt“ von Institutionen würde dazu führen, dass Menschen von moralischen Normen abweichen werden, sofern ihr Verhalten nicht mehr prämiert oder bestraft wird. Institutionen, die Tugenden nur sparen sollten, werden auf diese Weise Tugenden darüber hinaus schwächen.

(3) Überwachungs- und Sanktionskosten: Wenn Menschen die an sie gerichteten Regeln und Normen grundsätzlich nicht aus eigenem Antrieb befolgen, werden die Kosten extrem hoch, um sie allein mit Zwangsinstitutionen durchzusetzen. Außerdem droht unter dieser Bedingung das Implementationsproblem in einen infiniten Regress zu münden, „bei der man für jede Institution eine andere Institution zur Stabilisierung benötigt, was die Transaktionskosten jeder einzelnen Institution zur Lösung eines Konfliktproblems immer weiter in die Höhe treiben kann“ (Kubon-Gilke 1997: 53f.). Auch ist in diesem Fall der unvermeidlichen Lücke zwischen institutionellen Regulierungen und der sozialen Realität Rechnung zu tragen. Würde man andererseits einem staatlichen Zwangsapparat ausreichende Macht und Autorität für eine umfassende Überwachung und Sanktionierung zubilligen, käme man bald zu einem Staatsmodell wie dem Hobbesschen Leviathan, unter dem individuelle Freiheiten und Rechte Makulatur würden.

Aber auch unsere Alltagserfahrungen stellen eine universelle Unterstellung nutzenmaximierender Rationalität in Frage. In vielen Situationen – besonders in jenen, die regelmäßig und kontinuierlich wiederkehren – halten wir uns einfach an die bestehenden Normen und Regeln, ohne zu überlegen und rational zu kalkulieren, ob es eine bessere Entscheidung gibt. Menschen habitualisieren ihr Verhalten, so dass sie sich in ähnlichen Situationen nicht immer wieder erneut entscheiden müssen. Dass sich Menschen in vielen Fällen gewohnheitsmäßig und nicht rational verhalten, ist ein wichtiger Aspekt bei der Analyse von

Institutionen, auch in ökonomischen Kontexten.[5] Diesen Aspekt hat der „Calculus Approach“ aber vernachlässigt, indem er seine Institutionenanalyse ausschließlich unter die Prämisse uneingeschränkter Rationalität stellt.

2.1.2 Der Cultural Approach

Im Gegensatz zum „Calculus Approach“ unterstellt der „Cultural Approach“, dass das Verhalten von Menschen stark durch ihre jeweilige Kultur geprägt wird, die sie für selbstverständlich halten. In dieser Sichtweise kann das Befolgen von Normen relativ immun gegenüber individueller Rationalität sein. Doch jenseits dieser grundsätzlichen Anerkennung der zentralen Rolle von Kultur für menschliches Verhalten existieren erhebliche Divergenzen in der konkreten Analyse: Was soll man unter „Kultur“ verstehen, und wie genau beeinflusst Kultur das menschliche Verhalten? Bei der Behandlung dieser Fragen wird Kultur zum einen als ein geteiltes Wertesystem verstanden, das die Präferenzen der Menschen strukturiert; zum anderen als ein „Tool Kit“, mit dem man vorgegebene Ziele erreichen kann; oder schließlich drittens als ein evolutionärer Prozess, in dem sich Normen und Regeln spontan entwickeln.

Kultur als Wertesystem

Ein Verständnis von Kultur als Wertesystem ist eng mit der soziologischen Tradition von Émile Durkheim und Talcott Parsons verbunden. Für Durkheim sind die „sozialen Tatbestände“, welche den Gegenstand der Soziologie ausmachen, als objektive Dinge zu behandeln. Gesetze, Sitten und Gebräuche existieren demnach unabhängig vom Einzelnen und entziehen sich seiner Kontrolle. Sie üben einen mehr oder weniger unwiderstehlichen Zwang aus, dessen Wirkung sich der Einzelne im Alltagsleben nicht entziehen kann (vgl. Durkheim 1976). In dieser Betrachtungsweise bilden eine Gesellschaft und ihre Institutionen eine Ganzheit, die nicht einfach als eine Summe aller Teile anzusehen ist. Individuelle Entscheidungen und Verhaltensweisen werden nur dann verständlich und erklärbar, wenn sie unter den von dem System vorgegebenen Strukturen analysiert werden. Diese holistische Position steht in einem direkten Gegensatz zum Methodologischen Individualismus, der die Grundlage des „Calculus Approach“ ist.

5. Zur wichtigen Rolle von Gewohnheit in Institutionen vgl. Hodgson (2006: 6f.).

Talcott Parsons entwickelte diese soziologische Tradition weiter. Seiner Handlungstheorie zufolge prägen die kulturell vorgegebenen Werte die individuellen Handlungsziele und schränken diese ein. Demnach folgen Menschen Normen nicht aufgrund einer individuellen Nutzenkalkulation, sondern aufgrund einer Internalisierung von Werten, vermittelt durch die Sozialisierungsinstitutionen ihrer Gesellschaft. Ein Wert, so definiert Parsons, ist „an element of a shared symbolic system which serves as a criterion or standard for selection among the alternatives of orientation which are intrinsically open in a situation“ (Parsons 1991: 7).

In dieser Tradition sind die Präferenzen von Menschen nicht durch Natur bestimmt, sondern von Kultur gestaltet. Moralische Werte und Normen können internalisiert werden und materielle Anreize überlagern oder verdrängen. Auf diese Weise übe Kultur als Wertesystem großen Einfluss auch auf die institutionelle Entwicklung aus. Diese Sichtweise kommt etwa bei Weber zum Ausdruck, wenn er argumentiert, dass die protestantische Ethik durch die Unterdrückung des Hedonismus und die Propagierung eines asketischen Lebens die Entstehung des Kapitalismus in Westeuropa gefördert habe (vgl. Weber 2010); bei Fukuyamas in der Annahme, dass die starke Verpflichtung gegenüber Familienangehörigen in China zur Dominanz von Familienunternehmen in der chinesischen Wirtschaft geführt habe (vgl. Fukuyama 1996); oder auch bei der Theorie, dass die traditionelle Einstellung zur Vorsorge für Angehörige für lange Zeit die Lebensversicherungsmärkte in den USA behindert habe (vgl. Zelizer 1979).

Kultur als „Tool Kit“

Kultur wird aber nicht immer als Wertesystem angesehen, das menschliches Verhalten durchgreifend prägt. Ann Swidler schlägt dagegen vor, Kultur als Bündel von Strategien für effiziente Problemlösungen zu betrachten. Solche Strategien sind in ihrer Sichtweise keine rational entworfenen Pläne. Stattdessen organisieren sie auf eine generalisierte Art und Weise die Entscheidungen von Einzelnen (Swidler 1986: 277):

> People do not build lines of action from scratch, choosing actions one at a time as efficient means to given ends. Instead, they construct chains of action beginning with at least some pre-fabricated links. Culture influences action through the shape and organization of those links, not by determining the ends to which they are put.

Kultur liefert hier keine „letzten“ Werte, an denen man sich ausrichten soll, sondern nur ein „Tool Kit“, Instrumente, mit denen man Handlungsstrategien entwickeln kann. Zwar streben die Akteure durchaus nach persönlichem Wohlergehen, aber sie interpretieren die Welt und ihre Handlungsmöglichkeiten auf eine kulturelle Weise. Dieses Modell des Menschen kann laut Thorstein Veblen dahingehend verstanden werden, dass menschliches Handeln ein „Ergebnis von Gewohnheiten und Verhaltenstendenzen“ ist, „die sich durch vergangene, ererbte und kulturelle Prägungen gebildet haben“, ebenso wie als das Resultat „von Denkstrukturen, die sich in den jeweiligen Erfahrungen geformt haben“ (Veblen 1919: 79).[6] Kultur bestimmt aus dieser Sichtweise nicht, *was* wir wollen, sondern *wie* wir erreichen, was wir wollen. Die jeweiligen kulturell geprägten Denkstrukturen und Verhaltensgewohnheiten können deswegen zu ganz unterschiedlichen gesellschaftlichen Entwicklungspfaden führen, auch wenn Menschen vor den gleichen Problemen stehen und die gleichen Ziele haben.

Auf der Basis von diesem Verständnis von Kultur hat Avner Greif (2006) zwei mittelalterliche jüdische Gruppen von Händlern – Genueser und Maghribis – untersucht. Diese zwei Gruppen befanden sich laut Greif auf einem ähnlichen technologischen Entwicklungsstand und sahen sich ganz ähnlichen Umweltanforderungen und Problemen gegenüber. Aufgrund unterschiedlicher kultureller Traditionen haben sie aber sehr unterschiedliche ökonomische Lösungen entwickelt, die einen langfristigen Einfluss auf die weitere Entwicklung der zwei Gruppen hatten.

Kultur als ein evolutionärer Prozess

Während sich die ersten beiden Perspektiven zueinander im Widerspruch befinden, ist die evolutionäre Sichtweise von Kultur ergänzender Natur. Diese Sichtweise vertritt vor allem Friedrich A. von Hayek. Ihm zufolge sind Normen und Regeln die Ergebnisse der kulturellen Evolution. Sie würden „increasingly better adjusted to generate order … not because men better understood their function, but because those groups prospered who happened to change them in a way that rendered them increasingly adaptive“ (Hayek 1989: 20). Dabei spiele die menschliche Rationalität kaum eine Rolle. Sogar eine formelle Institution wie das Privateigentumsrecht, die in vielen Rechtsordnungen gesetzlich festgeschrieben ist, sei ursprünglich als „spontane Ordnung“ entstanden, die

6. Übersetzung vgl. Vanberg 1998: 382

sich durch Versuch und Irrtum entwickelt habe. Als Produkte des Evolutionsprozesses müssten solche spontanen Ordnungen zwar nicht zwangsläufig die besten Lösungen für Probleme sein (vgl. Heiner 1983; Sugden 1989), doch seien sie wegen der Begrenztheit der menschlichen Vernunft und der Komplexität der Welt in der Regel viel effizienter als durch zentrale Planung konzipierte und implementierte Institutionen.

Die evolutionäre Sichtweise der Kultur kann sowohl die Sichtweise von Kultur als Wertesystem als auch von Kultur als „Tool Kit“ ergänzen. Sich an kulturell tradierten Werten zu orientieren oder kulturell vermittelte Handlungsweisen zu praktizieren, wäre demzufolge eine durch die kulturelle Evolution entwickelte Fähigkeit, ohne die Menschen in einer Welt voller Unsicherheit und Unwissenheit nicht überleben könnten. Mit dieser Annahme sind die Schwierigkeiten, vor denen der „Calculus Approach“ steht – „Second Order“-Dilemma, „Verdrängungseffekt“ sowie Überwachungs- und Sanktionskosten – zumindest gemindert. Normen und Regeln könnten sich dann selbst durchsetzen, ohne eine dritte Partei, also eine Zwangsinstitution zu benötigen. Dabei ist hervorzuheben, dass der „Calculus Approach“ nicht nur bei Konfliktfällen vor Schwierigkeiten steht, sondern auch bei Koordinationsproblemen, bei denen eine Normbefolgung im Interesse aller liegt. Das genannte Beispiel der Verkehrsregel ist ein sehr einfaches Koordinationsproblem mit nur zwei Gleichgewichten: links zu fahren oder rechts zu fahren. Unser soziales Leben ist nicht so einfach. Es werden immer wieder Situationen entstehen, in denen Hunderte oder Tausende Menschen eines von mehreren Gleichgewichten fokussieren müssen, um ihr Verhalten miteinander zu koordinieren. Wären Institutionen nur als Ergebnis rationaler kollektiver Entscheidungen möglich, könnte man hier schnell an eine Grenze stoßen.

Das Koordinationsproblem scheint ebenso wie das Konfliktproblem im „Calculus Approach“ in einen infiniten Regress zu münden, bei dem für jede Institution eine andere Institution in Anspruch zu nehmen ist. Trifft das zu, wäre unsere Gesellschaft zu „teuer“ für rational denkende Individuen, wenn sie nicht gar unmöglich wäre. Aber wenn Konventionen als spontane Ordnungen entstehen, die nicht von Planung und individueller Rationalität herrühren, sondern von gemeinsamen Lebenserfahrungen, die in Sitten und Gebräuchen verkörpert sind, könnten Menschen den infiniten Regress vermeiden, indem sie sich an diesen Traditionen orientieren.

Thomas Schelling hat betont, dass man im alltäglichen Leben bei der Verhaltenskoordination häufig erfolgreich ist, weil „most situations […] provide some clue for coordinating behavior, some focal point for each person’s expectation

of what the other expects him to expect to be expected to do“ (Schelling 2002: 57). Ein solcher „Focal Point“ ist häufig kein Produkt von Rationalität, sondern ein Produkt von Kultur. Mit einem „Clue“ lassen sich in neuen Situationen Koordinationsmöglichkeiten finden, ohne eine neue Institution entwickeln zu müssen. Auf diese Weise replizieren sich die bestehenden Institutionen durch kulturelle Tradierung[7] und reduzieren gesellschaftliche Transaktionskosten.

Auf der Grundlage gemeinsamer Erfahrungen und Kenntnisse verhilft uns Kultur zu „Focal Points“, die zwar als Gleichgewichte in Koordinationsfällen nicht optimal sein müssen, dennoch wird sich jeder an diesen „Clues“ orientieren, weil jeder erwartet, dass die anderen erwarten, dass er sich so verhalten wird. Auch in Konfliktfällen können kulturell vermittelte Erwartungen in der gleichen Weise funktionieren: Wenn etwa in einem iterativen Gefangenendilemma allgemein angenommen wird, dass alle die Norm der Reziprozität befolgen, wird niemand gegen diese Norm verstoßen, weil jeder darauf vertraut, dass die anderen ihn auf die gleiche Art und Weise behandeln werden, wie er sie behandelt hat. Die kulturelle Überzeugung verwandelt so Konfliktprobleme in Koordinationsprobleme und erleichtert ihre Lösung.

Die Grenzen des „Cultural Approach“

Obschon der „Cultural Approach“ viele Fragen relativ erfolgreich beantwortet, kann er insgesamt nicht überzeugen. Die Hauptkritik besteht darin, dass er zu viel Gewicht auf die Beharrungskraft der Kultur legt, Möglichkeiten von Veränderung und Entwicklung erscheinen nur als sehr gering, wenn nicht überhaupt ganz ausgeschlossen. So hat Greif den Begriff der „fundamentalen Asymmetrie“ vorgeschlagen, um zu verdeutlichen, wie schwer neue Möglichkeiten in einer Kultur zu verwirklichen sind. „Fundamentale Asymmetrie“ bezieht sich dabei auf eine asymmetrische Spannung zwischen „institutional elements inherited from the past“ und „technologically feasible alternatives“ (Greif 2006: 187). Die begrenzte Fähigkeit, neue Situationen zu erfassen und in ihnen eine erfolgreiche Strategie zu wählen, veranlasst die Akteure, auf vergangene Erfahrungen, Kenntnisse und Institutionen zurückzugreifen. Dabei vertritt Greif vier Thesen: 1. *Institutionelles Raffinement*: Institutionelle Entwicklung zeichnet sich durch die Verbesserung der alten Institutionen aus, anstatt durch die Schaffung von neuen; 2. *Umwelteffekt*: Die alten Institutionen

7. Zur Replikationsfunktion von Institutionen vgl. Sugden (1989).

sind die Ausgangspunkte und die Umwelt der neuen Institutionen, deren Entwicklung deswegen weitgehend von den alten Institutionen beherrscht wird; 3. *Koordinationseffekt*: Um sich untereinander abzustimmen, müssen die Individuen nach Vorbildern für gelingende Koordination in vergangenen Institutionen suchen;[8] 4. *Inklusionseffekt*: Neue Institutionen werden viele Elemente aus alten Institutionen übernehmen.

Die fundamentale Asymmetrie institutioneller Entwicklung hat Greif in seiner bereits erwähnten historiographische Studie (2006) über die Genueser und die Maghribis dargestellt und erläutert. Diese zwei Gruppen mittelalterlicher Händler entwickelten verschiedene Lösungen zu dem Prinzipal-Agenten Problem: eine individualistische Lösung bei den Genuesern und eine kollektivistische bei den Maghribis. Mit diesen unterschiedlichen Strategien waren beide Händlergruppen zunächst sehr erfolgreich. Doch während die sich verändernden Rahmenbedingungen für die individualistische Kultur immer günstiger wurden, wurden die Geschäftsleute der Maghribis angesichts der anstehenden ökonomischen Probleme zunehmend handlungsunfähiger. Die fundamentale Asymmetrie und die Pfadabhängigkeit machte es nach der Analyse Greifs für die Maghribis unmöglich, ihr altes kollektives System durch ein individualistisches System zu ersetzen, um ihre ökonomischen Schwierigkeiten zu überwinden. Aus diesem Grund seien die Geschäftsleute der Maghribis im Laufe der Zeit allmählich verschwunden, während die Genueser sich hätten halten und gedeihen können.

Folgt man dieser Analyse, scheint das Schicksal einer Kultur bereits besiegelt, wenn Menschen irgendwann bestimmte Lösungen für ihre Probleme unter vielen Alternativen gewählt haben. Die ursprünglichen Entscheidungen würden demnach den späteren Entwicklungspfad mehr oder weniger determinieren. Neue Institutionen wären nur möglich, wenn sie auf den alten Institutionen beruhen, auch wenn das traditionelle Wissen in neuen Situationen überholt ist. Diese Auffassung erklärt zwar überzeugend, warum ineffiziente Institutionen manchmal lange überdauern können, aber sie ist inadäquat angesichts erfolgreichen gesellschaftlichen Wandels. Es ist sicher richtig, dass Kultur eine dominante Rolle bei der Institutionenentwicklung spielen kann, wie im Fall der Genueser und Maghribis. Auf der anderen Seite können wir jedoch beobachten, dass sich gesellschaftliche Institutionen in einigen Kulturen erfolgreich an neue

8. Mit diesem Koordinationseffekt versucht Cristina Bicchieri (2006: 176–197) die Beharrungskraft von unpopulären Normen zu erklären. Sie argumentiert, dass Individuen zu der Illusion kommen können, dass Normen, die von ihnen abgelehnt werden, von anderen allgemein anerkannt würden. Aus diesem Grund kann eine Norm dauerhaft existieren, obwohl sie tatsächlich von allen abgelehnt wird.

Situationen anpassen konnten, indem alte Sichtweisen und Einstellungen überwunden wurden. In der Ming- und der Qing-Dynastie etwa hielten die Konfuzianer den „Geschäftsmann“ nicht mehr für einen niedrigstehenden, unwürdigen Beruf, sondern engagierten sich aktiv auf diesem Feld. Am Ende der Kulturrevolution verlor die kommunistische Kultur ebenfalls an Bedeutung, und der traditionelle Familismus erlebte eine Wiederbelebung. Angesichts von solchen erfolgreichen Änderungsprozessen können Menschen nicht mehr generell als passive soziale Wesen angesehen werden, die sich immer nach gegebenen Verhaltensmustern richten, sondern müssen als aktive und gestaltende Akteure betrachtet werden, die in neuen Situationen auch neue Institutionen zur Lösung der jeweils aktuellen Probleme entwickeln und aufbauen können.

Die Divergenz zwischen dem „Calculus Approach“ und dem „Cultural Approach“ ist zwar nicht unerheblich, aber ihr gemeinsamer Beitrag zur Vermittlung zwischen Ökonomik und Soziologie sollte nicht außer Acht gelassen werden. Durch diese zwei Perspektiven wird die traditionelle Spannung zwischen Individualismus und Kulturalismus bzw. zwischen Ökonomik und anderen Sozialwissenschaften verringert. Beide Ansätze nehmen an, dass der Mensch sein Verhalten institutionalisieren muss, um in einer Welt voller Unwissenheit und Unsicherheit überleben zu können. Der Hauptunterschied zwischen ihnen besteht darin, dass der „Calculus Approach“ die Befolgung von Normen und Regeln individuell rational erklären will, während der „Cultural Approach“ Normenbefolgung vor allem als ein Ergebnis von Habitualisierung versteht, die weitgehend immun gegen individuelle Rationalität ist.

Ist eine dritte Perspektive möglich, aus der einerseits an der relativen Unabhängigkeit von Institutionen gegenüber individueller Rationalität festgehalten werden kann, die andererseits aber auch offen ist, um institutionelle Veränderungen adäquat erfassen zu können? Auf diese Frage soll im folgenden Abschnitt eingegangen werden.

2.2 Institutionalismus in der neuen ökonomischen Soziologie

Eine dritte Perspektive entwickelte sich aus einer soziologischen Schule, die als „neue ökonomische Soziologie“ bezeichnet wird. Für eine lange Zeit wurde ein Methodologischer Holismus, also die Tradition von Durkheim und Parsons, als Grundlage der Soziologie angenommen. Als Parsons in den 1960er Jahren jedoch seine dominante Position in der soziologischen Theorie verlor, spielte

der Methodologische Holismus in den Sozialwissenschaften eine immer geringere Rolle. Viele Soziologen wurden zunehmend ungeduldig angesichts „a theory that stressed value consensus and in which change was seen as an adaptive reequilibration to strains on the social system“ (Swedberg/Granovetter 1990: 93). Sie wandten sich deswegen dem Methodologischen Individualismus zu, der in der Ökonomie bereits stark verbreitet war. Die Einflüsse der Ökonomik auf die Soziologie beschränkten sich aber nicht auf die Methodologie. Ehrgeizige Ökonomen wie Gary Becker stellten vielmehr die Arbeitsteilung zwischen Ökonomen und Soziologen in Frage, indem sie traditionelle soziologische Themen zum Gegenstand der Ökonomik erklärten: Kriminalität, Rassendiskriminierung und andere soziale Phänomene könnten im Sinne des ökonomischen Verhaltensmodells ebenfalls als Ergebnis individuell-rationaler Entscheidungen studiert und erklärt werden (vgl. Becker 1990).

Die aggressive Invasion der Ökonomen – die häufig als „ökonomischer Imperialismus“ bezeichnet worden ist – forderte die Soziologen zum Gegenangriff heraus. Zu Beginn der 1980er Jahre trat dabei die sogenannte „neue ökonomische Soziologie“ als eine Reaktion auf den ökonomischen Imperialismus auf den Plan. Sie ist eng mit Soziologen wie Mark Granovetter, Harrison C. White, Viviana Zelizer und anderen verbunden. Mit dem Adjektiv „neu“ versuchten sie, ihre Arbeiten von der alten, von Durkheim und Parsons begründeten soziologischen Tradition abzugrenzen. In den Augen von Granovetter hat Parsons dem strukturellen Funktionalismus fälschlicherweise ein „übersozialisiertes“ Menschenbild zugrunde gelegt, „a conception of people as overwhelmingly sensitive to the opinions of others and hence obedient to the dictates of consensually developed systems of norms and values“ (Granovetter 1985: 483). Gleichzeitig versucht Granovetter aber auch, das Konzept des „untersozialisierten“ Menschen zu vermeiden, das zur Grundlage der Ökonomik gehört. Nach seiner Auffassung ist das menschliche Handeln weder als das alleinige Ergebnis individuell rationaler Nutzenmaximierung noch als eine mechanische Reflexion der Gesellschaft anzusehen. Menschliches Verhalten müsse dagegen aus seiner „Einbettung“ in die Struktur sozialer Beziehungen verstanden werden. Das heißt, der Mensch verhält sich zwar weitgehend rational, aber die Ergebnisse rationalen Handelns sind abhängig von den den konkreten Handlungskontexten (Granovetter 1985: 506):

> I suggest, in contrast, that while the assumption of rational action must always be problematic, it is a good working hypothesis that should not easily be abandoned. What looks to the analyst like nonrational behavior may be quite sensible when situational constraints, especially those of embeddedness, are fully appreciated. When the social situation of those in nonprofessional labor

markets is fully analyzed, their behavior looks less like the automatic application of „cultural" rules and more like a reasonable response to their present situation.

Der direkte Bezug auf Kultur und Werteinstellungen, die lange Zeit von Soziologen als die wichtigsten Waffen gegen den ökonomischen Imperialismus eingesetzt wurden, wird also als zu deterministisch aufgegeben. Stattdessen rückt Granovetter interpersonale Beziehungen und die soziale Situation in den Vordergrund, um Handeln – auch ökonomisches Handeln – zu verstehen. Aus dieser Sicht wird individuelle Rationalität nicht durch kulturelle Überzeugungen ausgeschaltet, sondern wird durch die jeweilige soziale Struktur geprägt: Sie wird zu einer „kontextabhängigen Rationalität" (vgl. Boudon 1987: 63f.).

Granovetter vertritt ferner die These, dass ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen zu verstehen sind (vgl. Granovetter 1992). Diese These geht auf das Konzept „der gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit" von Peter L. Berger und Thomas Luckmann (Berger/Luckmann 1990) zurück. Während Berger und Luckmann soziale Institutionen jedoch aus einem historischen und kulturellen Blickwinkel betrachten – „it is impossible to understand an institution adequately without an understanding of the historical process in which it was produced" (1990: 54f.) –, ist Granovetter der Auffassung, dass ökonomische Institutionen „are constructed by individuals whose action is both facilitated and constrained by the structure and resources available in social networks in which they are embedded" (Granovetter 1992: 7).

Institutionen wären demnach weder allein das Ergebnis rationalen Designs noch eine bloße Reflexion kultureller Weltanschauungen. Sie würden vielmehr durch die Struktur der sozialen Beziehungen bestimmt, in die sie eingebettet sind. So fehlen in vielen Gesellschaften ökonomische Institutionen wie Unternehmen, obwohl die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen günstig erscheinen. Der Grund dafür besteht in der Sichtweise Granovetters aber nicht in der dort herrschenden Kultur, die die Entstehung effizienter neuer Institutionen behindere, sondern darin, dass die Struktur der sozialen Beziehungen nicht genügend interpersonales Vertrauen generieren könne. Nur in Gesellschaften (hier nennt Granovetter die chinesischen Gesellschaften in Südostasien als Beispiel), in denen stabile Vertrauensbeziehungen unter Menschen durch soziale Netzwerke zur Verfügung stünden, könnten Unternehmen gedeihen. In diesem Sinne würden ökonomische Institutionen sozial konstruiert.

Indem er Institutionen auf der Basis dynamischer interpersonaler Beziehungen versteht, versucht Granovetter, das Equilibrium-Paradigma in der Neuen Institutionenökonomik zu vermeiden. Beide – der „Calculus Approach" und der „Cultural Approach" – sehen Institutionenentwicklung als eine quasi mechani-

sche Bewegung zu einem statischen Gleichgewicht an, die entweder von rationaler Nutzenmaximierung oder von kulturellen Traditionen bestimmt wird. Mit dem Konzept von Granovetter lässt sich die Dynamik der Institutionenentwicklung besser erfassen. Die Entwicklung der Ökonomie folgt demnach keinem vorprogrammierten Pfad, sondern entfaltet sich im Rahmen kontextabhängiger menschlicher Interaktionen. Diese Auffassung entspricht der empirischen Evidenz, dass sich vor dem gleichen ökonomischen und kulturellen Hintergrund signifikant unterschiedliche Entwicklungen vollziehen können.

Victor Nee und Paul Ingram argumentieren jedoch, dass soziale Beziehungsstrukturen als alleinige Grundlage von Institutionen zu fragil seien (Nee/Ingram 2001: 22):

> While Granovetter criticized the neoclassical model for building a house of cards on the fragile assumption of rationality, ironically, personal relationships as a basis present similar problems. Even the casual observer of social life can testify that personal relationships can be fragile as well as robust, and that they are often unpredictable, as reflected in the saying, „With a friend like you who needs an enemy?" When structural sociologists reify ongoing social exchanges, they assume a „harder" image of the fabric of social life than may be warranted. The imagery of network ties as a „hard" structural arrangement, for example, can lead an analyst to overlook their „softer" more elusive, and contradictory qualities.

Demzufolge können soziale Beziehungen sowohl eine Quelle für Vertrauen als auch für Täuschung sein, weil diejenigen, denen Vertrauen entgegengebracht wird, auch in der Lage sind, andere auszunutzen. Ohne eine institutionalisierte Sanktionsmacht erscheint es deswegen für Individuen als zu riskant, unbesehen mit Personen in ihren jeweiligen sozialen Netzwerken zu kooperieren, besonders in der modernen Gesellschaft, die sich durch hohe Anonymität und komplexe Arbeitsteilung auszeichnet. Die bereits erwähnten unterschiedlichen Schicksale der zwei mittelalterlichen Händlergruppen bilden für Granovetter in der Tat eine Herausforderung. Während die kollektivistischen Maghribis ihre Transaktionen auf der Grundlage persönlichen Vertrauens und sozialer Netzwerke durchführten, waren die individualistischen genueser Juden auf eine dritte Partei angewiesen. Am Ende blühten die Genueser gerade aufgrund der institutionellen Unterstützung im mittelalterlichen Europa weiter auf, während die Maghribis allmählich verschwanden. Sie scheiterten mit ihren fragilen sozialen Beziehungen an der Aufgabe, eine nachhaltige und feste Grundlage für die sich immer weiter ausdehnenden Transaktionen zu schaffen (vgl. Greif 2006). Das ist auch der Grund, warum Ökonomen wie North (North/Thomas 2009) und Olson (1982) den wirtschaftlichen Erfolg in Europa auf die Entstehung formaler Institutionen wie der Eigentumsrechte zurückführen.

Nee und Ingram versuchen deshalb, die in der Einbettungstheorie verloren gegangene Verbindung zwischen institutioneller Analyse und interpersonalen Interaktionen wieder herzustellen. Ihr Schlüsselkonzept ist das der *sozialen Norm*. Sie machen dabei Anleihen bei der sozialen Austauschtheorie von George Homanns, derzufolge soziale Ordnung als ein Nebenprodukt iterativer sozialer Beziehungen entstehe. Wirksame soziale Normen würden in einem informellen Prozess institutionalisiert, während die Menschen miteinander interagieren (Nee/ Ingram 2001: 25):

> (…) informal norms arise in the course of social interactions as standards of expected behavior and are maintained when reward is expected to follow conformity and punishment, deviance. Members of a group reward conformity to norms by conferring social approval. Conversely, members punish failure to conform to norms through their social disapproval and, ultimately, through ostracism.

Nee und Ingram gehen also ebenfalls von sozialen Beziehungen aus, sie sind aber skeptisch, dass persönliches Vertrauen in sozialen Beziehungen ausreicht, um auch risikantere Formen interpersonaler Transaktionen abzusichern – wie Granovetter unterstellt. Sie heben vielmehr die Kontrollmechanismen durch soziale Normen hervor, die durch kontinuierliche soziale Interaktionen als Nebenprodukte etabliert werden und Kooperationsprobleme lösen können, ohne dass eine Zwangsinstitution von außen eingreifen müsste. Wechselseitige Überwachung und Sanktionierung normrelevanten Verhaltens innerhalb von sozialen Netzwerken – etwa durch soziale Anerkennung und Missbilligung – stellen eine wirksame Unterstützung für stabile Kooperationsbeziehungen dar. Formelle Institutionen sind aus dieser Sichtweise darauf angewiesen, dass sie durch informelle soziale Normen getragen werden. Aus diesen Überlegungen von Nee und Ingram ergibt sich das folgende Modell:

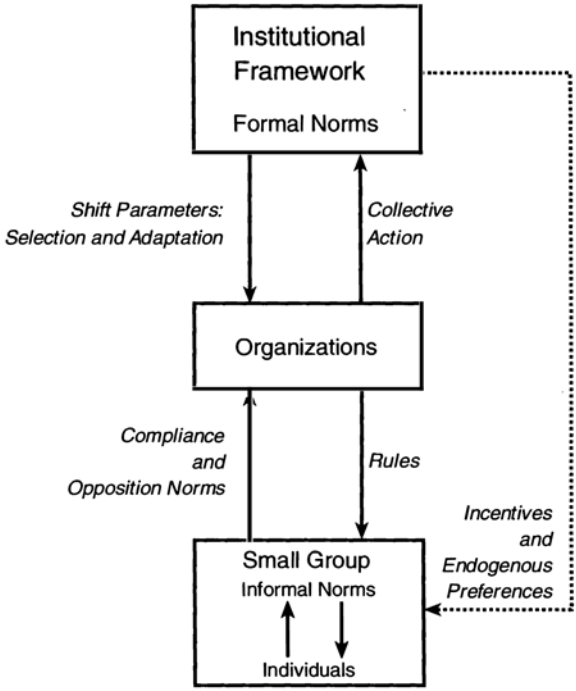

Abb. 2 Modell für den neuen soziologischen Institutionalismus
Quelle: Nee/Ingram (2001: 31)

In diesem Modell bezieht sich „Institutional Framework" auf die formellen Institutionen, die den übergreifenden Rahmen für Organisationen – etwa wirtschaftliche Unternehmen – darstellen. „Small Groups" werden gebildet durch soziale Netzwerke, in denen Individuen miteinander agieren und informelle Normen produzieren. Von oben nach unten besteht eine Regulierungsbeziehung, bei der die institutionelle Rahmenordnung Organisationen reguliert, während Organisationen wiederum Einfluss auf die sozialen Gruppen ausüben. Von unten nach oben verläuft eine Konstruktionsbeziehung: Kleine Gruppen produzieren informelle Institutionen durch interpersonale Interaktionen, die auf der organisatorischen Ebene und auf der Ebene der institutionellen Rahmenordnung zu formellen Institutionen weiterentwickelt werden können.

Nach diesem Modell ist der Motor institutioneller Dynamik ganz unten verankert. Stimmen die informellen sozialen Normen in der kleinen Gruppe mit

den formellen Institutionen auf höheren Ebenen überein, wird eine hohe Leistung der Organisationen und der Rahmenordnung das Ergebnis sein. Doch wenn die formellen Institutionen den Präferenzen und Interessen in den kleinen Gruppen nicht mehr entsprechen und die den formellen Institutionen unterliegenden informellen Normen sich verändern, könnte die Entkopplung von formellen und informellen Institutionen schließlich zum Zerbrechen des „stahlharten Gehäuses“ führen und die gesamte institutionelle Rahmenordnung verändern. In seinen späteren empirischen Studien zum Kapitalismus in China (Nee/Opper 2012) folgt Nee genau diesem theoretischen Schema. Seiner Meinung nach resultierte die Entstehung des Kapitalismus in China aus den dynamischen interpersonalen Interaktionen von unten anstatt aus den von formellen Institutionen von oben betriebenen Reformen.

Das von Nee und Ingram skizzierte Modell mit seiner systematischen Einbeziehung der Rolle sozialer Normen ermöglicht einen besseren Einblick in den dynamischen Vorgang der Institutionenentwicklung. Ein wesentliches Defizit ist aber nicht zu übersehen: Indem soziale Interaktionen und Normbildungsprozesse aus den konkreten historischen und kulturellen Kontexten herausgelöst werden, gerät der Ansatz angesichts der beobachtbaren Varianz der Institutionenentwicklung in unterschiedlichen Gesellschaften in Erklärungsnot. In der Theorie von Nee und Ingram gibt es keinen Platz für das, was hinter der Struktur sozialer Beziehungen und sozialer Normen steht. Sie begnügen sich mit der Feststellung, dass die Präferenzen und Interessen der Individuen in kleinen Gruppen die Triebkräfte interpersonaler Interaktionen und informeller Normen sind. Kultur wird völlig außer Acht gelassen.

Es ist bemerkenswert, dass Ökonomen wie Hayek, North oder Greif kulturellen Faktoren durchaus eine wichtige ökonomische Bedeutung zuschreiben, die neue ökonomische Soziologie bei ihren Untersuchungen ökonomischer Phänomene diesen Begriff hingegen meidet, obwohl er einstmals zum zentralen Gegenstand der Soziologie gehörte. Der Grund liegt vielleicht darin, dass die kulturelle Perspektive – die sich meistens eng mit einem Methodologischen Holismus verbindet – für eine lange Zeit die Entwicklung der Soziologie behindert hat, während Ökonomen bedeutende Fortschritte bei der Erklärung der Mikrofundierung sozialer Ordnung gemacht haben. Bei den Soziologen, die heute zum Methodologischen Individualismus tendieren, wird Kultur als möglicher Einflussfaktor in der Regel übergangen. Diese Tendenz ist ein Fehler, weil man nur unter Berücksichtigung der historischen und kulturellen Kontexte in der Lage ist, die unterschiedlichen Entwicklungspfade der Institutionenentwicklung in Gesellschaften zu verstehen. Die Herausforderung besteht darin,

Kultur als erklärenden Faktor zu berücksichtigen, ohne die eigenständige Dynamik sozialer Interaktionen und Beziehungen und die Anpassungsfähigkeit von Individuen wieder zu vernachlässigen.

2.3 Vergleich der verschiedenen Perspektiven der Neuen Institutionenökonomik

Die drei vorgestellten Perspektiven der Neuen Institutionenökonomik müssen als Idealtypen verstanden werden, weil viele Wissenschaftler tatsächlich die Perspektiven kombinieren. Eine solche Vorgehensweise ist auch durchaus sinnvoll, wünschenswert ist dabei aber ein integrierter theoretischer Rahmen. Da alle drei Perspektiven ihre Stärken und Schwächen haben, soll zunächst ein systematischer Vergleich durchgeführt werden. Anschließend wird der Versuch unternommen, einen übergreifenden theoretischen Rahmen zu skizzieren.

Die Unterschiede zwischen den drei Perspektiven lassen sich durch drei miteinander zusammenhängende Fragen identifizieren: 1. Wie verhalten sich Individuen? 2. Wie beeinflussen Institutionen individuelles Verhalten? 3. Wie entwickeln sich Institutionen?

2.3.1 Wie verhalten sich Individuen?

Die Kontroversen über das zutreffende Menschenbild gehören zu den Zentralthemen der Sozialwissenschaften. Ob der Mensch nur sein eigenes Interesse verfolgt – die Unterstellung im Modell des *Homo oeconomicus* – oder ob er sich sozialen Normen und Erwartungen beugt – die dem Modell des *Homo sociologicus* zugrundeliegende Annahme –, ist eine umstrittene Frage. In diesem Streit sind die Ökonomen insgesamt erfolgreicher gewesen, weil sie im Rahmen des Methodologischen Individualismus große Fortschritte bei der Erklärung menschlichen Verhaltens gemacht haben. Zwar werden Grundannahmen im Modell des *Homo oeconomicus* häufig von Ökonomen selbst bezweifelt (vgl. Hirschman 1985; Sen 1977), aber im Vergleich zum *Homo sociologicus* ist dieses Modell für viele Wissenschaftler insgesamt erklärungsstärker (vgl. Vanberg 1994b). Aus diesem Grund beruhen heute viele sozialwissenschaftliche Theorien auf einem weiterentwickelten Modell des *Homo oeconomicus*.

So geht der „Calculus Approach“ davon aus, dass Individuen nach der Verwirklichung ihres Eigeninteresses streben, und unterstellt, dass die Kom-

plexität der Welt und die Inkompetenz der Menschen, diese Komplexität zu entziffern, sie dazu veranlassen, Institutionen aufzubauen und sich an ihnen zu orientieren. Da langfristig gesehen ein regelorientiertes Handeln angesichts der eingeschränkten Rationalität der Menschen profitabler ist als eine situationsbezogene, fallweise Nutzenmaximierung, ist das Befolgen von Normen für Individuen rational. In dieser Sichtweise sind der Aufbau von Institutionen und der Verzicht auf eine unbegrenzte Optimierungsstrategie selber rationale Entscheidungen.

Der „Cultural Approach“ lehnt dagegen die Annahme ab, dass die Entstehung und Entwicklung von Institutionen als Ergebnis rationalen Handelns erklärbar sind. Während die Vertreter des „Kultur als Wertesystem“-Ansatzes der Auffassung sind, dass Individuen unmittelbar durch moralische Werten motiviert werden können, argumentieren die Protagonisten des „Kultur als Tool Kit“-Ansatzes, dass Individuen zwar nach wie vor ihr Eigeninteresse verfolgen, sie aber nicht in der Lage sind, ein reflektiertes Verhältnis zu der Welt und den bestehenden Institutionen zu entwickeln: Sie nehmen sie als selbstverständlich hin und verfolgen ihr Selbstinteresse in einer stark durch Traditionen und Gewohnheiten geprägten Weise, die gegen rationales Denken weitgehend immun ist.

Die neue ökonomisch-soziologische Perspektive geht zwar von der Rationalitätsannahme aus, jedoch ist Rationalität hier als eine „kontextabhängige“ Rationalität zu verstehen. Akteure verfolgen demnach ihr Eigeninteresse weder allein nach situationsunabhängigen Maximen individueller Rationalität noch determiniert durch kulturelle Prägungen. Sie handeln im Rahmen dynamischer sozialer Interaktionen und Netzwerke, in denen soziale Anerkennung und Missbilligung wichtige Motivationsfaktoren darstellen.

Der kurze Vergleich zeigt, dass die drei Perspektiven von verschiedenen Ausgangspunkten ausgehen und dass die Rationalitätsannahme, obwohl sie bei allen eine wichtige Rolle spielt, unterschiedlich verstanden wird. Diese Unterschiede führen zu ebenfalls unterschiedlichen Auffassungen darüber, wie Institutionen individuelles Verhalten beeinflussen.

2.3.2 Wie beeinflussen Institutionen individuelles Verhalten?

Im „Calculus Approach“ ist eine freiwillige Normbefolgung nur dann möglich, wenn die rationalen Akteure davon überzeugt sind, dass sie durch Normkonformität mehr profitieren können als durch Normbruch und Defektion. In Kon-

fliktfällen ist diese Bedingung jedoch häufig nicht erfüllt. Es ergeben sich Gelegenheiten für unbeobachtete Normbrüche oder die bloße Vortäuschung einer Normbefolgung. Diese Probleme verschärfen sich in der modernen Gesellschaft, die durch hohe Mobilität und Anonymität gekennzeichnet ist. Hier sind deshalb Institutionen der sozialen Kontrolle unumgänglich, die abweichendes Verhalten identifizieren und bestrafen. Normen und Regeln müssen mit verlässlichen Sanktionen verbunden werden, die eine Abschreckungswirkung zeigen.

Im Gegensatz dazu hebt der „Cultural Approach" den Mechanismus von Tradierung und Habitualisierung hervor. Akteure neigen demnach dazu, ihr Verhalten in wiederkehrenden Situationen zu routinisieren. Diese Routinen werden von Generation zu Generation weitergegeben und schließlich für selbstverständlich gehalten, man übernimmt sie einfach und denkt kaum darüber nach, ob sie wirklich rational sind oder nicht. Selbst in unbekannten Situationen oder beim Auftauchen neuartiger Probleme werden sich Menschen in der Regel an ihren Traditionen orientieren, weil sie nur auf althergebrachte Weise denken und entscheiden können. Kulturell überlieferte Normen und Regeln setzen sich insofern weitgehend von selbst durch und individuelle Rationalität kann sich nur im Rahmen der kulturellen Gegebenheiten entfalten.

Die ökonomisch-soziologische Perspektive konzentriert sich dagegen auf die Struktur der sozialen Interaktionen, sie prägen – etwa durch die menschliche Empfänglichkeit für soziale Anerkennung und Missbilligung – menschliches Verhalten wirksamer und nachhaltiger als formelle Institutionen sozialer Kontrolle. Wechselseitige Überwachungen und Sanktionen werden durch intensive soziale Interaktionen ermöglicht. Auch in der modernen Gesellschaft bettet sich der Mensch in stabile soziale Beziehungen unterschiedlichen Zuschnitts ein – wie Nachbarn, Freunde, Kollegen, Vereine usw. In solchen Kleingruppen werden Normen und Regeln spontan entstehen und durchgesetzt und sind die Grundlage für den institutionellen Rahmen der gesamten Gesellschaft.

Die Unterschiede zwischen den Menschenbildern führen schließlich auch zu unterschiedlichen Sichtweisen auf die Dynamik der Institutionenentwicklung.

2.3.3 Wie entwickeln sich Institutionen?

Wie sich Institutionen entwickeln und warum auch ökonomisch ineffiziente Institutionen häufig dauerhaft überleben ist das Zentralthema der Neuen Institutionenökonomik. In der Sichtweise des „Calculus Approach" haben rationale

Akteure grundsätzlich einen Anreiz, die Effizienz ihrer Institutionen zu verbessern. Bleiben ineffiziente Institutionen trotz des Vorhandenseins besserer Alternativen unverändert, muss man auf historische Fakten zurückgreifen, um ihre „Pfadabhängigkeit“ zu erklären. Das Einkommen aus alten Institutionen kann demnach zur Entstehung von Interessengruppen führen, die ihre Anstrengungen auf die Aufrechterhaltung des *Status quo* richten. Auf diese Weise werden sowohl institutionelle Entwicklungen als auch die Persistenz von Institutionen als Folge individuell rationaler Strategien erklärt.

Der „Cultural Approach“ mit seinem relativ passiven Modell, nach dem Akteure nur im gegebenen kulturellen Rahmen denken und entscheiden können, lässt keine radikalen institutionellen Veränderung erwarten, weil Lösungen neu auftauchender Problemen stets auf althergebrachte Weise gesucht werden. Neue Institutionen können nur auf den alten Institutionen beruhen. Institutionelle Entwicklung wird sich deshalb im Wesentlichen durch die Reproduktion und Anpassung der alten Institutionen, anstatt durch eine Konkurrenz alternativer Institutionen auszeichnen. Wenn in einer Gesellschaft die Spannung zwischen den vorhandenen Institutionen und den technologisch möglichen Alternativen – im Sinne einer „fundamentalen Asymmetrie“ – so groß wird, dass sich mittels des alten Wissens die aktuellen Probleme nicht mehr befriedigend lösen lassen, wird diese Gesellschaft und Kultur durch die Konkurrenz mit anderen Gesellschaften und Kulturen untergehen – wie dies mit den Händlern der Maghribis passiert ist.

Während sowohl der „Calculus Approach“ als auch der „Cultural Approach“ die Dynamik der Institutionenentwicklung vor dem konkreten historischen Hintergrund analysieren, betrachtet die ökonomisch-soziologische Perspektive die institutionelle Entwicklung als einen Prozess, der hauptsächlich von sozialen Beziehungsstrukturen und interpersonalen Interaktionen vorangetrieben wird. In dieser Sichtweise bestimmen Kultur und überkommene Institutionen nicht mehr zwangsläufig einen Entwicklungspfad, wenn sie sich angesichts neuer Situationen und Probleme als hinderlich und ineffizient erweisen. Rationale Individuen sind vielmehr offen für Alternativen. Gelangen sie zu der Ansicht, die vorhandenen institutionellen Ordnungen seien nicht mehr adäquat für ihre Interessen, werden sie zunächst im Rahmen ihrer sozialen Beziehungen und Netzwerke effizientere informelle Normen entwickeln und unterstützen. Solche informellen Normen können schließlich den institutionellen Rahmen einer ganzen Gesellschaft verändern. Trotzdem können unpopuläre Institutionen lange überdauern, denn die Koordinationsprobleme und Transformationskosten

bei einer durchgreifenden Institutionenreform können erheblich sein (vgl. Bicchieri 2006).

Die Unterschiede zwischen den drei Perspektiven sind in dem folgenden Schaubild zusammengefasst.

	Menschenbild	**Institutionen-wirkung**	**Institutionen-entwicklung**
Calculus Approach	Rationales Handeln	Anreize	Interessenkampf
Cultural Approach	Kulturell geprägtes Handeln	Habitualisierung	Reproduktion und Anpassung
Ökonomisch-Soziologische Perspektive	Sozial eingebetttes Handeln	Sozial Kontrolle	Soziale Dynamik

Abb. 3 Der Vergleich der drei Perspektiven im Neuen Institutionalismus

Man muss allerdings beachten, dass alle drei Perspektiven nicht nur theoretische Konzepte formulieren, sondern auch durch empirische Untersuchungen gestützt werden. Die historiographischen Studien zum Aufschwung der westlichen Staaten (vgl. North/Thomas 2009; Olson 1982) führen vor Augen, wie institutionalisierte Eigentumsrechte die ökonomische Entwicklung gefördert haben, was der Sichtweise des „Calculus Approach“ entspricht. Der Vergleich (vgl. Greif 2006) zwischen den zwei jüdischen Händlergruppen der Genueser und Maghribis dokumentiert, dass Kulturen institutionelle Entwicklungspfade bestimmen können. Die Studien von Nee und Opper (2012) zum Kapitalismus in China verdeutlichen, dass soziale Beziehungsstrukturen und interpersonale Interaktionen nicht nur die Entstehung neuer sozialer Normen ermöglichen, sondern auch zu weitreichenden Veränderungen formeller Institutionen beitragen können. Andere empirische Untersuchungen wie jene von Ellickson (1991) und Ostrom (1990) bestätigen ebenfalls die ökonomisch-soziologische Perspektive. Wie also soll man zwischen diesen verschiedenen Perspektiven wählen?

Meine Hypothese lautet, dass sich die Unterschiede in der Neuen Institutionenökonomik in erster Linie dem Umstand verdanken, *mit welcher Art von Institution man sich beschäftigt*. Man entwickelt unterschiedliche Sichtweisen, wenn unterschiedliche Arten von Institutionen im Zentrum stehen. Folgt man dieser Hypothese, wird es verständlich, warum alle drei Perspektiven überzeugend erscheinen: jede von ihnen deckt demnach einen relevanten Aspekt der

Institutionenanalyse ab. Im nächsten Abschnitt werde ich mich deswegen mit einer Typologie von Institutionen beschäftigen.

2.4 Eine Typologie von Institutionen

Zwar beschäftigen sich immer mehr Ökonomen und Soziologen mit der Neuen Institutionenökonomik, ohne dabei aber der Klassifikation von Institutionen sonderliche Aufmerksamkeit zu schenken. Nach einer gängigen Klassifikation begnügt man sich damit, Institutionen entweder in formelle oder in informelle Institutionen einzuteilen. Die politische und staatliche Rahmenordnung, Recht und Organisationen gelten als formelle Institutionen, Kultur, Ideologie, soziale Netzwerke und Normen werden als informelle Institutionen zusammengefasst. In dieser Klassifikation wird Kultur mit sozialen Normen gleichgesetzt, und sogar beim „Cultural Approach“ werden Kultur und soziale Normen als eine Sache behandelt.

Ich schlage dagegen vor, Kultur von sozialen Beziehungen und Normen zu *trennen*. Sie gehören zwar gemeinsam zur Kategorie der informellen Institutionen, haben aber dennoch verschiedene Funktionen und unterliegen nicht den gleichen Mechanismen. Soziale Institutionen beziehen sich auf soziale Normen, die in sozialen Beziehungsstrukturen durch interpersonale Interaktionen entstehen und durchgesetzt werden. Die betreffenden Akteure wissen, was die sozialen Normen bedeuten und mit welchen Konsequenzen sie rechnen müssen, wenn sie die Normen befolgen oder sie missachten. Soziale Normen unterliegen Veränderungs- und Anpassungsprozessen, die in den jeweiligen sozialen Kontexten von den Akteuren selber ausgehen.

Im Gegensatz dazu lässt sich Kultur nur schwer verändern. Sie strukturiert den kognitiven Rahmen, die Werteinstellungen und Ideale von Menschen und prägt ihre Entscheidungen auch jenseits situativer Bedingungen und Anreize. Kultur beeinflusst die Art und Weise, wie Menschen ihre materiellen Interessen verfolgen, sie verkörpert aber auch Werte als endgültige Ziele. Da Kultur von Generation zu Generation weitergegeben und unmerklich internalisiert wird, ist eine reflexive Distanz zu ihr schwierig. Kultur darf nicht mit sozialen Institutionen verwechselt werden. Denn Kultur bietet uns keine konkreten Strategien oder Verhaltensregeln für aktuelle Probleme. Menschen erwerben nur die jeweiligen subjektiven Perspektiven ihrer Kulturen, mit denen sie die objektive Welt beobachten, interpretieren und bewerten, was ihre Verhaltensweisen und die Institutionenentwicklung beeinflussen kann. Versteht man Kultur als

Institutionen, muss ein weites Institutionenverständnis vorausgesetzt werden – wie etwa in der Definition von Greif: „An institution is a system of rules, beliefs, norms, and organizations that together generate a regularity of (social) behavior“ (Greif 2006: 30). Es ist aber fraglich, ob man allgemeine Weltdeutungen und Werthaltungen („beliefs“) zusammen mit konkreten sozialen Normen und (Organisations-) Regeln („rules“ und „norms“) in einem Rahmen analysieren sollte. Zwischen sozialen Normen, kulturellen Werten und Traditionen bestehen große Unterschiede. Fasst man Kultur unter einen allgemeinen Begriff informeller Institutionen, darf man ihre Besonderheit im Vergleich zu formellen und sozialen Institutionen nicht ignorieren.

Sitten und Gebräuche sind unter diesem Gesichtspunkt keine kulturellen Phänomene, sondern soziale Institutionen. Sitten und Gebräuche werden durch interpersonale Interaktionen durchgesetzt und sanktioniert. Sie sind formbar und adaptiv und passen sich an die jeweilige gesellschaftliche und ökonomische Umwelt an, was in der folgenden Untersuchung zur Wirtschaftsgeschichte Chinas deutlich wird.[9]

Ich schlage demnach vor, drei Typen von Institutionen zu unterscheiden: *formelle Institutionen* (vor allem staatlich-rechtliche Ordnungen), *soziale Institutionen* (vor allem soziale Beziehungen und Normen) und *kulturelle Institutionen* (vor allem Werte und Weltanschauungen). Die drei Perspektiven in der Neuen Institutionenökonomik konzentrieren sich jeweils auf einen dieser Institutionentypen: der „Calculus Approach“ auf formelle Institutionen, der „Cultural Approach“ auf Kultur und die ökonomisch-soziologische Perspektive auf soziale Institutionen. In Ergänzung zu Abb. 3 lässt sich die Typologie von Institutionen in dem folgenden Schaubild verdeutlichen.

	Inhalt	**Institutionen-wirkung**	**Institutionen-entwicklung**
Formelle Institutionen	Staatlich-rechtliche Ordnungen	Anreize	Interessenkampf
Kulturelle Institutionen	Werte und Weltanschauungen	Habitualisierung	Reproduktion und Anpassung
Soziale Institutionen	Soziale Normen	Soziale Kontrolle	Soziale Dynamik

Abb. 4 Typologie von Institutionen

9. Zu diesen Eigenschaften von Sitten und Gebräuchen vgl. Schlicht (1993).

Geht man davon aus, dass die drei Arten von Institutionen in einer Gesellschaft gemeinsam existieren und gleichzeitig Einfluss auf die Individuen nehmen, muss man ebenfalls unterstellen, dass sich menschliches Handeln in der Realität nicht ausschließlich nach einem Verhaltensmodell – *Homo oeconomicus* oder *Homo sociologicus* – erfassen lässt, sondern dass menschliches Handeln und seine Motivation kontextabhängig variiert. Legt man die Annahme motivationaler Heterogenität zugrunde, lassen sich die Beziehungen zwischen Institutionen und Individuen wie folgt illustrieren:

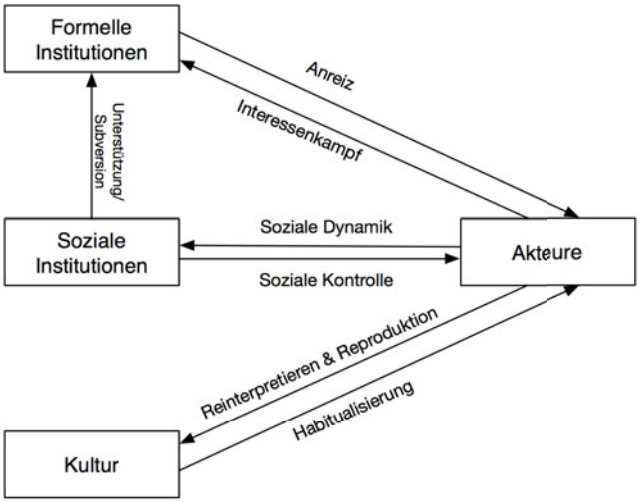

Abb. 5 Ein Modell der Beziehungen zwischen Institutionen und Individuen

Wesentlich ist für diese Beziehungen, dass keine Art von Institution unabhängig von den anderen Institutionen das Verhalten der Individuen prägen kann. Formelle Institutionen beeinflussen Individuen durch äußere Belohnung und Bestrafung, Kultur bietet Individuen Orientierung durch Werte und Weltanschauungen, soziale Institutionen funktionieren durch interpersonale Interaktionen, in denen wechselseitige Überwachung und Sanktionen spontan entstehen. Aber keine diese Institutionen kann das Verhalten von Individuen allein bestimmen. So werden etwa materielle Anreize oder Strafdrohungen von Individuen wahrgenommen, deren kognitives Muster stark durch ihre Kultur geformt wird und deren Handeln in sozialen Institutionen eingebettet ist. Wenn der Tod in einer Rebellion als heroische Tat gilt oder wenn in sozialen Gemeinschaften Opferbereitschaft gefordert und als soziale Norm anerkannt wird, hätten auch

drakonische Strafen wenig Abschreckungseffekt. Auf diese Weise müssen die Handlungen von Individuen als ein Ergebnis der Wechselwirkung zwischen formellen, sozialen und kulturellen Institutionen verstanden werden.

Darüber hinaus können Menschen nicht als passiv angesehen werden. Sie sind zwar für unterschiedliche Arten von institutionellen Einflüssen empfänglich; gleichwohl haben sie die Fähigkeit, subversive Entscheidungen zu treffen, die zu institutionellen Veränderungen führen können – etwa wenn sie der Ansicht sind, dass die formellen Institutionen nicht mehr ihren Interessen entsprechen. Als Gesetzgeber können sie den institutionellen Rahmen zu ihrem Vorteil direkt reformieren, im Kontext sozialer Beziehungen können sie neue soziale Institutionen erfinden oder erfolgreiche Institutionen kopieren, um die formellen Institutionen zu umgehen. Die Entkopplung von formellen und sozialen Institutionen kann am Ende zur Reform auch der formellen Institutionen führen – was ich später am Beispiel Chinas verdeutlichen werde.

Ebenso wenig ist die Kultur der allein dominierende Faktor. Sie prägt zwar subjektive Perspektiven und Einstellungen, aber diese Perspektiven und Einstellungen sind eher allgemein und pauschal als konkret und präzise. Deswegen können Individuen ihre Kultur reinterpretieren und anpassen, wenn Weltanschauungen und Traditionen Fortschritte verhindern und ineffiziente Strukturen perpetuieren. Ein Beispiel hierfür ist der sogenannte „konfuzianische Geschäftsmann“ in der chinesischen Ming-Dynastie (1368 n.Chr.). Vor der Periode der Ming-Dynastie galt der Beruf des Geschäftsmanns für konfuzianische Gelehrte als eine unehrenhafte Tätigkeit. Um sich und seine Familie zu ernähren, sollte sich ein konfuzianischer Gelehrter mit der Landwirtschaft beschäftigen, während Geschäftemacherei in den Augen des Konfuzianismus etwas Ruchloses war. Doch seit dem Beginn der Ming-Dynastie standen immer mehr konfuzianische Gelehrte unter ökonomischem Druck. Diese Situation führte schließlich zu der revisionistischen Auffassung, dass sich konfuzianische Gelehrte um einen ersten „Lebensunterhalt“ (zhi sheng) kümmern müssten. Dies wurde damit begründet, dass das eigentliche konfuzianische Ideal – die staatliche Prüfung zu bestehen und ein Beamter zu werden – nur zu erreichen ist, wenn man sich ausreichend finanzieren kann. Mit dieser Neuinterpretation wurden kommerzielle Aktivitäten fortan eng mit dem konfuzianischen Ideal verbunden und der Konfuzianismus nicht mehr als Hindernis für kommerzielle Aktivitäten wahrgenommen (vgl. Yu 1987).

Das bedeutet nicht, dass soziale Institutionen von Kultur vollkommen unabhängig sind. Die Frage etwa, welche moralischen Rechte und Pflichten ein Mensch in sozialen Beziehungen hat, wird häufig mit dem Verweis auf

kulturelle Überzeugungen und Werthaltungen beantwortet – kulturelle Einflüsse sind deshalb ein wichtiger Grund, warum sich in verschiedenen Gesellschaften soziale Institutionen erheblich anders entwickelt haben, obwohl die gleichen formellen Institutionen vorhanden waren.

Formelle, soziale und kulturelle Institutionen entwickeln sich auf diese Weise teilweise eigenständig und zum Teil in gegenseitiger Abhängigkeit. Dabei geht es nicht nur um eine mögliche Spannung zwischen „altered formal rules" und „informal constraints" (North 1990: 45), sondern um komplexe Wechselwirkungen zwischen relativ beständigen kulturellen Wertordnungen, dynamischen und kontextabhängigen sozialen Institutionen sowie planmäßig geschaffenen formellen, staatlich-rechtlichen Institutionen.

Ich möchte die Fruchtbarkeit einer solchen Sichtweise anhand einer exemplarischen Analyse der chinesischen Wirtschaftsentwicklung belegen. Die vorliegenden Ansätze zur Erklärung der chinesischen Wirtschaftsentwicklung beruhen jeweils auf unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen mit Blick auf die verschiedenen Institutionenarten: Es werden dabei mal politische, mal soziale und mal kulturelle Faktoren als entscheidende Ursachen für die ökonomischen Veränderungen in China genannt. Diese unterschiedlichen Perspektiven spiegeln die unterschiedlichen Ansätze in der Neuen Institutionenökonomik wider. Demgegenüber soll im Folgenden versucht werden, die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung in China auf die genuinen Wechselwirkungen zwischen drei Typen von Institutionen zurückzuführen: das kulturelle Erbe des konfuzianischen Familismus, die auf *Guanxi*-Beziehungen basierenden sozialen Institutionen und die politisch-ökonomische Rahmenordnung der sogenannten „sozialistischen Marktwirtschaft".

3. Kapitel: Familismus, *Guanxi* und die Entstehung des Kapitalismus in China

3.1 Der Familismus in China

Sowohl Weber als auch Fukuyama betrachten die chinesische Kultur als Hindernis für die Entwicklung einer modernen Ökonomie. Es gibt aber auch die gegenteilige Meinung, dass der wirtschaftliche Aufschwung in China sowie im gesamten ostasiatischen Raum der konfuzianischen Kultur zu verdanken ist. Beide Ansichten setzen jedoch voraus, dass Kultur individuelles Verhalten prägen kann. Im vorangegangenen Kapitel wurde weitergehend argumentiert, dass individuelles Verhalten durch das Zusammenwirken von formellen, sozialen und kulturellen Institutionen beeinflusst wird (siehe Abb. 5). Ein solch komplexer Prozess ist bei der Entwicklung der privaten Ökonomie Chinas in den 1980er Jahren in der Tat zu beobachten. Bevor ich auf diesen Prozess eingehe, muss zunächst das Phänomen des Familismus und sein Einfluss im traditionellen China auf staatliche und soziale Institutionen erläutert werden. Diese Kenntnisse können helfen, den besonderen Entwicklungspfad Chinas zu verstehen.

„Kultur“ ist vielleicht der schwierigste Begriff in den Sozialwissenschaften. Die Debatte über seine Definition dauert schon seit Generationen an, und ein Ende ist nicht in Sicht. Wichtig ist an dieser Stelle der Einfluss unterschiedlicher Weltinterpretationen auf das Verhalten von Menschen. Traditionell werden Werte und Einstellungen als die Hauptverbindung zwischen Kultur und Verhalten gesehen. Aus dieser Perspektive beeinflusst Kultur menschliches Verhalten, indem sie die Präferenzen der Menschen (mit)bestimmt. Im Gegensatz dazu schlägt Swidler (1986) vor, Kultur als einen „Tool Kit“ zu betrachten, mit dessen Hilfe wir unsere „Handlungsstrategien“ festlegen (siehe hierzu Kapitel 2). Kultur strukturiert aus dieser Sicht also die menschlichen Verhaltensweisen, mit denen Akteure ihre Ziele zu erreichen versuchen – ein Verständnis von Kultur, das auch der Untersuchung von Greif zugrunde liegt:

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_4,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Die zwei mittelalterlichen jüdischen Gruppen der Genueser und Maghribis verfolgten eigentlich dieselben Ziele, doch entschieden sie sich aufgrund ihrer jeweiligen Kulturen für unterschiedliche Lösungen desselben ökonomischen Problems. Hier bestimmt Kultur nicht, was Menschen wollen, sondern wie Menschen das erreichen, was sie wollen. Diese Perspektive hat dazu beigetragen, dass der Begriff „Kultur" in ökonomische Diskussionen mit einbezogen werden konnte, denn den Akteuren wird ein unmittelbares Eigeninteresse unterstellt, was der traditionellen Annahme von Ökonomen entspricht.

Ich gehe davon aus, dass Kultur einerseits als eine kognitive Struktur zu verstehen ist, mit der Menschen die Welt wahrnehmen und ihre – ökonomischen und nicht-ökonomischen – Ziele zu realisieren versuchen. Andererseits ist sie aber auch als ein evaluatives Wertesystem zu verstehen, das individuelle Präferenzordnungen prägt. Denn es lässt sich häufig beobachten, dass eine traditionelle Verhaltensweise nicht geändert wird, auch wenn alternative und effizientere Handlungsstrategien durchaus wahrgenommen werden. Aus dieser Perspektive lässt sich auch der Familismus in China analysieren.

Der im Konfuzianismus verwurzelte Familismus ist das kulturelle Erbe Chinas, das bei der Wirtschaftsentwicklung in China eine besonders wichtige Rolle gespielt hat und auch heute noch spielt. Der Familismus prägt die Grundstruktur der sozialen Beziehungen in China und damit auch das ökonomische Verhalten der Chinesen. Familismus bedeutet, einfach gesagt, eine starke Verpflichtung gegenüber Familienangehörigen und Blutsverwandten, also gegenüber den Mitgliedern des eigenen „Klans". In einer familistischen Kultur wohnen die Blutsverwandten zusammen, die dieselben Ahnen verehren und ein gemeinsames Erwerbs- und Sozialleben führen. Das kollektive Interesse des Klans ist der höchste Wert, während das Eigeninteresse des Einzelnen dahinter zurückstehen muss. Zugunsten des Wohlstands von Familie und Blutsverwandten werden gegebenenfalls auch große individuelle Opfer verlangt.

Hilfsbereitschaft unter Blutsverwandten ist sicherlich kein Phänomen, welches einer elaborierten soziologischen Erklärung bedarf. Biologen betonen (vgl. Hamilton 1964), dass sie ein Ergebnis der Evolution ist, weil Solidarität unter genetisch verbundenen Menschen die Chancen zur Weitergabe der eigenen Gene an die nächste Generation vergrößert. Das ist der Grund, warum alle Gesellschaften ursprünglich auf Verwandtschaftsbeziehungen beruhen. Die Besonderheit der chinesischen Gesellschaften ist, dass auch nach der Entstehung von Großgesellschaften und staatlicher Ordnungen der Familismus weiterhin als das grundlegende Prinzip für menschliche Beziehungen gilt. Der Staat selbst wird in China als eine große Familie angesehen. Diese Sichtweise stammt von

Konfuzius und seinem Studenten Menzius, deren Philosophie für 2000 Jahre die chinesischen Gesellschaften beherrscht hat.

Für Konfuzius sind Familienbeziehungen die Grundlage der Gesellschaft und des Staates. In *li ji*, einem der wichtigsten Bücher des Konfuzianismus, heißt es: „Wenn Ehemann und Ehefrau einander richtig behandeln, dann sind Vater und Sohn miteinander vertraut; wenn Vater und Sohn miteinander vertraut sind, dann ist das Volk gegenüber dem Fürsten loyal und der Fürst behandelt das Volk gut.“[10] Konfuzius hat seinen Studenten auch gesagt: „Dass jemand, der als Mensch pietätvoll und gehorsam[11] ist, es dennoch liebt, seinen Oberen zu widerstreben, ist selten. Dass jemand, der es nicht liebt, seinen Oberen zu widerstreben, Aufruhr macht, ist noch nie da gewesen. Der Edle pflegt die Wurzel; steht die Wurzel fest, so wächst der Weg. Pietät und Gehorsam: das sind die Wurzeln des Menschentums“ (Gespräche 1.2).[12] Die Ordnung der Familie bildet demnach die Basis des Staates und der ganzen Gesellschaft. In diesem Sinne ist Politik nichts anderes, als eine Familie zu leiten. Wenn Konfuzius gefragt wurde, warum er nicht in die Politik gehe, antwortete er: „Wie steht es im ‚Buch‘ von der Kindespflicht geschrieben? Kindliche Ehrfurcht und Freundlichkeit gegen die Brüder, das muss man halten, um Leitung zu üben. Das heißt also auch Leitung auszuüben. Warum soll denn nur das (amtliche Wirken) Leitung heißen?“ (Gespräche 2.21).

Wird das Prinzip der Familie als die Grundlage des Staates verstanden, taucht das Problem auf, welche Rolle Gesetze spielen sollen. In der konfuzianischen Sicht kann die Ordnung der Familie nicht durch geschriebene Gesetze verwirklicht werden. Stattdessen ist diese Ordnung durch die Zuneigung unter Familienangehörigen zu realisieren, also durch die Pietät von Sohn und Tochter gegenüber den Eltern und die Liebe der Eltern gegenüber Sohn und Tochter. In Bezug auf den Staat ist Konfuzius der Überzeugung, dass der Staat auf derselben Grundlage zu ordnen ist. Regiert der Staat nur durch Gesetze, kann das zu negativen Konsequenzen führen: „Wenn man durch Erlasse leitet und durch Strafen ordnet, so weicht das Volk aus und hat kein Gewissen. Wenn man durch Kraft des Wesens leitet und durch Sitte ordnet, so hat das Volk ein Gewissen und erreicht (das Gute)“ (Gespräche 2.3). Aber was ist zu tun, wenn

10. Aus <li ji·hun yi>: „fu fu you yi er hou fu zi qin, fu zi you qin er hou jun chen zheng“ (eigene Übersetzung).

11. Hier bedeutet „pietätvoll und gehorsam“ eine Haltung gegenüber Eltern, die auf Chinesisch als „*xiao*“ bezeichnet wird.

12. *Gespräche* sind Dialoge zwischen Konfuzius und seinen Studenten. Es ist eines der bedeutendsten Bücher des Konfuzianismus. Vgl. Wilhelm, R. (Übers.): Gespräche. Beijing: Lehr- und Forschungsverlag für Fremdsprachen 2010.

das Prinzip der Familie den staatlichen Gesetzen widerspricht? Etwa wenn ein Vater ein Schaf gestohlen hat: Was soll sein Sohn dann tun? Konfuzius plädiert für den Vorrang der Familienbande: „Der Vater deckt den Sohn und der Sohn deckt den Vater. Darin liegt auch Ehrlichkeit“ (Gespräche 13.8).

Konfuzius‘ primäres Interesse besteht darin, dass Familienbeziehungen als die Grundlage der Gesellschaft nicht zerstört werden, da ansonsten der gesamte Staat in Unordnung gerät, in der keiner mehr dem anderen vertrauen kann. Gegen die staatlichen Gesetze zu verstoßen ist zwar falsch, aber um eine größere Tragödie zu vermeiden, kann auch die Vertuschung einer Straftat gerechtfertigt sein: Harmonische Familienbeziehungen aufrechtzuerhalten, ist dann die oberste Devise.

Doch das philosophische Denken von Konfuzius ist nur eine Seite, die Rolle dieser Philosophie im Alltagsleben der Menschen die andere. Das, was in den Klassikern steht, ist zuweilen etwas ganz anderes als das, was in der Praxis umgesetzt wird. Die Lehre von Konfuzius hat zwar bedeutenden Einfluss auf die chinesische Gesellschaft, aber in der Realität wird einer der wichtigsten Aspekte des Konfuzianismus häufig vernachlässigt. Im Konfuzianismus zielt die Hervorhebung des Familismus auf eine harmonische Gesellschaft, in der jeder Mensch alle anderen Menschen als Familienangehörige behandelt, wie Mencius – der bekannteste Student von Konfuzius – sagt: „Behandle ich meine älteren Verwandten, wie es dem Alter gebührt, und lasse das auch den Alten der anderen zugute kommen; behandle ich meine jüngeren Verwandten, wie es der Jugend gebührt, und lasse das auch den Jungen der andern zugute kommen“ (Mencius: Liang Hui Wang. Abschnitt A).[13] Die Praxis des Familismus hat aber in Wirklichkeit zu einem umgekehrten Effekt geführt: Indem sie einen sehr starken Zusammenhalt innerhalb der Familie aufgebaut hat, haben viele Chinesen gleichzeitig nur ein sehr geringes Vertrauen und Verpflichtungsgefühl gegenüber Fremden entwickelt.

Dieses Phänomen wird von Shumin Liang (2005) als der größte Unterschied zwischen europäischen Gesellschaften und der chinesischen Gesellschaft bezeichnet. Europäer haben sich ihm zufolge schon seit dem antiken Rom an ein Gruppenleben gewöhnt, in dem sich Menschen in erster Linie als Mitglieder von Gruppen verstehen und verhalten. Im Gegensatz dazu sei das „Gruppenleben“ für Chinesen sehr fremd, da sie im Wesentlichen ein Familienleben führten, in dem individuelle Pflichten und Verantwortung durch Verwandtschaft festgelegt würden. Auf der Grundlage ihres Gruppenlebens hätten Europäer

13. Übersetzung vgl. Wilhelm, R. (Übers.): Mong Dsi. Die Lehrgespräche des Meisters Meng K’o. Beijing: Verlag für fremdsprachige Literatur 2009.

allmählich den Geist der Gesetze entwickelt und schließlich eine solidarische Gesellschaft aufgebaut, während sich Chinesen im Familienleben zuvorderst auf persönliche Netzwerke verliessen. Da sich Chinesen vor allem gegenüber Familienangehörigen und Verwandten verpflichtet fühlen und sich ansonsten kaum sozialer Verantwortung bewusst seien, erscheine die ganze chinesische Gesellschaft wie „a loose tray of sand" – um das Bild von Fukuyama aufzugreifen.

Der Anthropologe Xiaotong Fei charakterisiert die familienorientierte Struktur der chinesischen Gesellschaft als „differential mode of association" (*cha xu ge ju*) (Fei 1992: 63):

> In Chinese society, the most important kinship is similar to the concentric circles formed when a stone is thrown into a lake. […] each network is like a spider's web in the sense that it centers on oneself. Everyone has this kind of a kinship network, but the people covered by one network are not the same as those covered by any other. We all use the same system of notation to identify our relatives, but the only thing we hold in common is the system of notation itself. This system is merely an abstract pattern, a set of categorical concepts. When we use this system to identify concrete relatives, however, each term identifies a different person. In our kinship system, we all have parents, but my parents are not your parents. No two people in the world can have entirely the same set of relatives. Two brothers certainly would have the same parents, but each brother would have his own wife and children. Therefore, the web of social relationships linked with kinship is specific to each person. Each web has a self as its center, and every web has a different center.

Der Familismus in China ist, wie Liang und Fei betonen, durch partikularistische und expressive Beziehungen gekennzeichnet, in denen andere Personen gemäß dem „differential mode of association" jeweils unterschiedlich behandelt werden. Je näher sich ein Freund oder Verwandter am Zentrum des Netzwerks – dem „Ich" – befindet, desto größer sind Vertrauen und Verpflichtungsgefühl dieser Person gegenüber. Personen außerhalb des Netzwerks wird dagegen mit Misstrauen begegnet. Die Ansichten von Liang und Fei ähneln dabei durchaus denen von Fukuyama: Während der Familismus in China einen extrem starken Zusammenhalt innerhalb des Klans fördert, bleiben Vertrauen und Verpflichtungsgefühl gegenüber Fremden nur sehr schwach entwickelt. Fukuyama ist allerdings der Überzeugung, dass gerade diese Eigenschaft der chinesischen Kultur den Übergang zur modernen Ökonomie behindert, während Liang und Fei keine direkte Verbindung zwischen dem Familismus und der Rückständigkeit der chinesischen Wirtschaft herstellen.

Eine generelle Feststellung darüber, ob der chinesische Familismus die Ökonomie fördert oder behindert, ist allerdings auch kaum möglich und erscheint wenig sinnvoll. Die ökonomischen Wirkungen des Familismus sind vielmehr

davon abhängig, unter welchen formellen institutionellen Rahmenbedingungen und durch welche sozialen Institutionen er die Ökonomie beeinflusst. Zumindest zu Beginn der wirtschaftlichen Reformperiode nach 1980 hat der Familismus durchaus positive Effekte für die wirtschaftliche Entwicklung gezeitigt. Dieser Prozess ist der Schwerpunkt dieses Kapitels. Zuvor sind aber noch einige weitere chinesische Begriffe zu erklären, die mit im Zentrum stehen.

3.2 *Guanxi*, *Mianzi* und *Renqing*

Als die bedeutendste Eigenschaft der chinesischen Kultur hat der Familismus einen großen Einfluss auf die Ökonomie Chinas ausgeübt. Dieser Einfluss wird durch die soziale Institution „*Guanxi*“ vermittelt, die sich mit „sozialer Beziehung“ übersetzen lässt. In China ist *Guanxi* sehr stark vom Familismus geprägt, der ein ausgeprägtes Vertrauen zwischen nahen Verwandten und Freunden garantiert. Auf dieser Grundlage entwickelte sich *Guanxi*, mit dem Chinesen ihre Mitmenschen als Verwandte und Freunde (*qing you*), Bekannte (*shu ren*) und Fremde (*mo sheng ren*) einstufen und sie nach dem „differential mode of association“ unterschiedlich behandeln.

Die zwei Begriffe – Familismus und *Guanxi* – sind zwar miteinander eng verbunden, müssen in ihrer Bedeutung jedoch unterschieden werden. Beim Familismus geht es um die Weltanschauungen und Werteinstellungen, die die subjektive Perspektive auf die objektive Welt – durch Interpretation und Bewertung – beeinflussen. Aufgrund des Familismus legen Chinesen großen Wert auf das Glück der Familienangehörigen und Verwandten. Mit der Familie harmonisch und glücklich zusammenzuleben wird als „Himmelsglück“ (*tian lunz hi le*) beschrieben und ist das höchste Gut für die meisten Chinesen. Ihre kulturelle Prägung lässt Chinesen die Welt aus einem ganz besonderen Blickwinkel betrachten und bewerten. Auch wenn sich die politisch-ökonomische Umgebung kontinuierlich entwickelt, verändert sich diese kulturelle Einstellung kaum.

Im Gegensatz dazu bezieht sich *Guanxi* auf interpersonale Beziehungen, die Individuen auch Vorteile bringen können. Zwar wird *Guanxi* häufig als eine emotionale Bindung zwischen Verwandten und Freunden verstanden, aber tatsächlich steht die Nützlichkeit des Guanxi unter den Bedingungen des Marktes immer im Zentrum. Dass sich Chinesen sorgfältig um ihr eigenes *Guanxi* kümmern, ist deshalb nicht nur darauf zurückzuführen, dass sich Verwandte und Freunde emotional verbunden fühlen, sondern auch auf den Umstand, dass ein

stabiles und umfangreiches soziales Netzwerk ihrem langfristigen materiellen Interesse entspricht. *Guanxi* ist so durch die ökonomische und politische Entwicklung Chinas in den letzten 30 Jahren sogar noch gefestigt worden, was später noch näher erläutert wird.

Es wird immer wieder diskutiert, ob *Guanxi* instrumentaler oder emotional-sozialer Natur ist. *Guanxi* lässt sich aber nicht einfach entweder instrumentellen oder emotional-sozialen Beziehungen zuordnen. Einerseits kann ein *Guanxi* nicht dauerhaft existieren, ohne sich langfristig materiell zu lohnen; andererseits aber verpflichtet ein *Guanxi* zu Hilfsbereitschaft und Solidarität auch dann, wenn kein materieller Gewinn zu erwarten ist und solche Handlungsweisen mit einseitigen Opfern verbunden sind. Für Chinesen ist nur ein derartiges *Guanxi* ein wahres *Guanxi,* und es ist für sie kaum möglich, moralische Motivation und materielle Nutzenerwägungen in einer *Guanxi*-Beziehung zu trennen. Kwang-kuo Hwang empfiehlt aus diesem Grund, *Guanxi* als einen „mixed tie“ aus Soziabilität und Instrumentalität zu verstehen (1987: 952).

Dieser Charakter des *Guanxi* kann durch zwei weitere wichtige Begriffe – *Mianzi* („Gesicht“) und *Renqing* („persönliche Zuneigung“) – verdeutlicht werden. *Mianzi* und *Renqing* sind, wie Hwang (1987) betont, zwei weitere wirkungsvolle soziale Mechanismen in China, die menschliche Interaktionen stark beeinflussen.

3.2.1 Mianzi

Unter *Mianzi*, also „Gesicht“, wird im chinesischen Kulturkreis nicht das physische Antlitz verstanden, sondern die Ehre, die Anerkennung und der soziale Status einer Person. Aber wie durch die wörtliche Bedeutung von „Gesicht“ bereits angedeutet wird, handelt es sich bei *Mianzi* um eine Eigenschaft der „Oberfläche“, also um Ehre und sozialen Status, die eine Person *scheinbar* besitzt. Das heißt, im Zentrum von *Mianzi* stehen all jene Meinungen, die *Andere* über eine bestimmte Person haben, bzw. die Wertschätzung, die ihr von ihren Mitmenschen entgegengebracht wird. *Mianzi* gehört zum „Impression Management“ im Sinne von Erving Goffman. In Analogie zum Theater unterscheidet Goffman (1990) zwei soziale Verhaltenstypen: das Verhalten auf der Vorder- und der Hinterbühne. Auf der Vorderbühne versucht man die erwartete soziale Rolle zu spielen und einen guten Eindruck bei Anderen zu machen. Diese Kontrolle über die eigene Erscheinung wird von Goffman als

„Impression Management“ bezeichnet. *Mianzi* ist insgesamt das wichtigste Instrument des „Impression Management“ im Alltagsleben von Chinesen.

Für die meisten Chinesen wäre der Verlust von *Mianzi* traumatisch. Deswegen versuchen sie um jeden Preis, ihr *Mianzi* aufrechtzuerhalten. Normalerweise wird dabei der Begriff *Mianzi* in zwei Zusammenhängen verwendet. Erstens heißt es: „A hat *Mianzi*“ (*you mianzi*), wenn A großes Ansehen bei seinen Verwandten und Freunden genießt. Die zweite Verwendungsweise bezieht sich auf Handlungen: „A gibt mir *Mianzi*“ (*gei wo mianzi*) oder „A gibt mir kein *Mianzi*“ (*bu gei wo mianzi*), wenn A eine Bitte erfüllt oder zurückweist.

Um den Besitz von *Mianzi* zu demonstrieren, also „*you mianzi*“, muss man sich so verhalten, als ob man viele Ressourcen besitzt, wie Geld, politische Macht oder soziales Kapital, also *Guanxi*. Dies kann anhand einer kleinen Komödie während des Frühlingsfest-Galaabendes im Fernsehsender CCTV (China Central Television) aus dem Jahr 1995 illustriert werden. In dieser Komödie – „Bitte melden Sie sich, wenn Sie meine Hilfe brauchen!“ (*you shi ning shuo hua*) – spielte Donglin Guo, ein bekannter Komiker in China, einen einfachen Menschen, der auf sein *Mianzi* außergewöhnlich sorgfältig Acht gibt. Um mehr *Mianzi* bei seinen Freunden und Kollegen zu gewinnen, lehnt Guo niemals die Bitten von Anderen ab, auch wenn sie manchmal seine Fähigkeiten überfordern. So war im Jahr 1995 eine Zugfahrkarte für den Fernverkehr nur äußerst schwer zu kaufen. Aber wenn man ein funktionierendes *Guanxi* mit einem Kader im Eisenbahnministerium hatte, konnte man eine Fahrkarte ohne Schwierigkeiten und sogar kostenlos erhalten. Einen Zugang zu kostenlosen Zugfahrkarten zu besitzen, wurde deswegen in jener Zeit besonders geschätzt, und diejenigen, die über einen solchen Zugang verfügten, konnten erhebliches *Mianzi* erwerben. Vor diesem Hintergrund prahlt Guo bei seinen Freunden damit, dass er jemanden im Eisenbahnministerium kennen würde, was jedoch nicht der Wahrheit entsprach. Schon bald sollte ihn ein Kollege um eine Zugfahrkarte bitten. Um sein *Mianzi* aufrechtzuerhalten, hatte Guo keine andere Wahl, als diese Bitte zu erfüllen. Dafür wartete er eine kalte Winternacht lang in der Schlange und zahlte die Fahrkarte aus eigener Tasche. Fahrkarten an der Kasse zu erwerben, galt als Ausdruck von Unfähigkeit, wodurch sich kein *Mianzi* gewinnen ließ. Daher verlangte Guo anschließend von seinem Kollegen nichts für die Fahrkarte, so als ob er die Fahrkarte von einem Kader im Eisenbahnministerium kostenlos und ohne Mühe bekommen hätte.

Zwar ist diese Geschichte in gewissem Maße übertrieben, sie veranschaulicht das Phänomen von *Mianzi* in China aber doch recht treffend. Menschen, die

Mianzi bei ihren Verwandten und Freunden genießen wollen, müssen ihre Ressourcen dafür einsetzen: Geschäftsleute müssen Geld für Geschenke und Feste ausgeben; Kader müssen ihr politisches Privileg nutzen und ihren Verwandten und Freunden die „Hintertür" öffnen; diejenigen, die ein umfangreiches *Guanxi*-Netzwerk besitzen, haben mit diesem sozialen Kapital die Bitten ihrer Verwandten und Freunden zu erfüllen. Und es gibt natürlich auch Leute, die tatsächlich keine Ressourcen haben, aber eifrig bemüht sind, *Mianzi* zu gewinnen, so wie es Guo in der geschilderten Komödie versucht hat.

Bei *Mianzi* geht es aber auch um die Haltung von anderen. Guo (um noch einmal zu der Hauptfigur der Komödie zurückzukehren) würde seinem Kollegen einen besonderen Gesichtsverlust zufügen, wenn er dessen Bitte abgelehnt hätte. Stünde der Ablehnende in einem engen *Guanxi* mit dem Bittsteller, wäre der Gesichtsverlust noch gravierender. *Mianzi* nicht zu geben oder seinen Gegenüber *Mianzi* einbüßen zu lassen, ist die größte Demütigung für Chinesen, die ernste Konsequenzen nach sich zieht: Die *Guanxi*-Beziehung wird zerstört, und der Bittsteller wird obendrein nach einer Gelegenheit suchen, seine Demütigung zu rächen, also das *Mianzi* des Ablehnenden zu verletzen. „Du gibst mir kein *Mianzi*, und ich werde auch dir kein *Mianzi* geben!" ist in China eine der schlimmsten Drohungen. Aus diesem Grund gehen Chinesen mit den Bitten von Verwandten und Freunden sehr vorsichtig um, vor allem wenn sie eine enge *Guanxi*-Beziehung mit ihnen unterhalten.

Die zwei Seiten des *Mianzi* sind häufig miteinander verbunden. Als in der erwähnten Komödie Guos Kollege ihn um eine Zugfahrkarte bat, stand Guo vor dem Dilemma, dass er nicht nur sein eigenes *Mianzi* verliert, sondern auch das *Mianzi* seines Kollegen verletzt, wenn er die Bitte zurückweist. Deswegen hatte Guo keine andere Wahl, als die Fahrkarte aus eigener Tasche zu bezahlen. Nehmen wir an, dass Guo wirklich einen Kader im Eisenbahnministerium gekannt hätte, der ihm eine kostenlose Fahrkarte verschaffen könnte. In dieser Situation würde sich Guo besonders gedemütigt fühlen, falls der Kader ihm die Fahrkarte verweigerte, weil Guo dann sowohl vor dem Kader als auch vor seinem Kollegen sein *Mianzi* verlöre. Daher würde Guo jede Anstrengung unternehmen, um die Fahrkarte von dem Kader zu bekommen. Gleichzeitig hätte sich auch der Kader in einer schwierigen Situation befunden, da eine Ablehnung nicht nur zur Zerstörung des *Guanxis* mit Guo führen würde, sondern auch zu erheblichen Hassgefühlen bei Guo, die ihn später zu Rachemanövern bewegen könnten.

Die Macht des *Mianzis* in China sollte deutlich geworden sein. Es funktioniert als Motor für die Dynamik von *Guanxi*: Menschen werden durch diesen Mechanismus motiviert, Verwandten und Freunden zu helfen, auch wenn sie

einen bedeutenden Preis dafür bezahlen müssen. Das eigene *Mianzi* aufrechtzuerhalten und das *Mianzi* von anderen anzuerkennen und zu stärken, ist eine der wichtigsten Normen im *Guanxi*. Umgekehrt ist sie nur im *Guanxi*-Kontext wirklich wirksam: Chinesen interessieren sich in erster Linie für die Haltungen und Meinungen von denen, die enge Beziehungen mit ihnen haben. Einschätzungen von Fremden werden dagegen für nicht so wichtig gehalten. Die Komödie von Guo ist ein gutes Beispiel. Um *Mianzi* bei seinen Kollegen zu genießen, hat Guo eine ganze Winternacht in der Schlange vor der Kasse gewartet, was in den Augen von vielen Chinesen nur „unfähige" (*mei you ben shi*) Menschen tun. Guo machte sich dennoch keine Sorgen über die Meinungen von anderen, die Fremde für ihn sind. In der Schlange zu stehen, lässt Guo deswegen nicht an *Mianzi* einbüßen, allerdings nur sofern ihn niemand dort kennt. Wichtig ist, dass er seinen Kollegen davon überzeugt, dass er die Fahrkarte durch eine *Guanxi*-Beziehung erhalten hat. Auch wird niemand einen relevanten Gesichtsverlust erleiden, wenn seine Bitte von einem Fremden abgelehnt wird.

Der Charakter von *Mianzi* ist im Wesentlichen durch den Familismus geprägt. Wie bereist erläutert, werden in einer familistischen Gesellschaft Familienangehörige, Verwandte und Mitglieder desselben Klans bevorzugt behandelt und erfreuen sich besonderer Wertschätzung. Ihr Respekt und ihre Anerkennung werden dementsprechend sehr hoch bewertet. „Reich zu sein, aber nicht in die Heimat zurückzukehren, ist wie sich eine wunderschöne Kleidung anzuziehen, aber nur in der Nacht zu spazieren" (*fu gui bu huan xiang, ru jin yi ye xing*), lautet ein chinesisches Sprichwort. Und „mit Reichtum und Ehre in die Heimat zurückzukommen" (*yi jin huan xiang*) ist der glorreichste Moment im Leben eines Chinesen. Es ist insofern nicht verwunderlich, dass *Mianzi* nur im *Guanxi*-Kontext seine Wirksamkeit entwickeln kann.

3.2.2 Renqing

Der zweite zu erläuternde Begriff – *Renqing* – bedeutet wörtlich „menschliche Emotion" oder „persönliche Zuneigung". Er rekurriert auf das expressive Element in menschlichen Beziehungen. Im heutigen China bezieht sich *Renqing* häufig auf die Norm der Reziprozität, also die Verpflichtung zu gegenseitiger Hilfe und Unterstützung, worauf Mayfair Yang hingewiesen hat (1994: 122).

In der Umgangssprache wird *Renqing* in verschiedenen Zusammenhängen verwendet. Hwang (1987: 953f.) hat drei Bedeutungen von *Renqing* herausgestellt. Erstens bezeichnet *Renqing* im Alltagsleben die emotionalen Reaktionen

gegenüber anderen, die ein Mensch zeigen sollte, z.B. Sympathie, Liebe und Sorge. Wenn die Betroffenen Freunde oder Verwandte sind, sollten diese emotionalen Reaktionen stärker ausfallen. In China werden Menschen immer dann als „ohne Gespür für *Renqing*“ (*mei you renqing wei*) angesehen, wenn sie die Bitten von ihren Verwandten und Freunden aufgrund formeller Bedenken und Regeln verweigern. Erneut kann die fiktive Figur von Guo als Illustration dienen: Wenn Guo wirklich einen Kader im Eisenbahnministerium kennen würde, der Kader ihm jedoch eine kostenlose Fahrkarte verweigerte, weil den Vorschriften zufolge Guo keinen Anspruch auf eine Fahrkarte hat, würde Guo diesen Kader als Menschen einstufen, der „kein Gespür für *Renqing*“ hat. Ein solcher Vorwurf ist in China sehr gravierend. Menschen, denen ein Gespür für *Renqing* abgesprochen wird, laufen Gefahr, ihr *Guanxi*-Netzwerk zu verlieren, was für jeden Chinesen eine Katastrophe ist. Aus diesem Grund werden Chinesen normalerweise ihren Verwandten oder Freunden „ein *Renqing* gewähren“, auch wenn sie dadurch gegen formelle Regeln verstoßen sollten.

Zweitens verkörpert *Renqing* ein Medium des sozialen Austauschs. Da die Norm der Reziprozität das wichtigste Prinzip von *Renqing* ist, wird von jedem verlangt, *Renqing* zurückzugeben. Vor diesem Hintergrund fungiert *Renqing* als ein wichtiges soziales Kapital in der chinesischen Gesellschaft. Wenn man sagt, dass „ich ihr ein *Renqing* schuldig bin“, impliziert man, dass die betreffende Person früher einmal ein *Renqing* gewährt hat und man ihr nun unbedingt eine Gefälligkeit erweisen muss, wenn sie selber um Hilfe bittet. Wer diese Norm nicht befolgt, wird in seinen *Guanxi*-Kreisen verurteilt. Und wenn sich die schlechte Reputation ausbreitet, wird schließlich niemand mehr mit der betreffenden Person Umgang haben wollen. Es muss dabei beachtet werden, dass das Begleichen einer *Renqing*-Schuld eine neue *Renqing*-Schuld schaffen kann, so wie die Blutrache, die sich durch Vergeltung und Wiedervergeltung immer weiter reproduziert. Die *Renqing*-Schuld ist ebenfalls nicht ein einmaliger Ausgleich von Leistung und Gegenleistung, sondern das Versprechen eines stabilen und langfristigen *Guanxis*.

Schließlich wird *Renqing* auch dafür genutzt, um *Guanxi*-Netzwerke aufrechtzuerhalten. Es gilt die Norm, dass Menschen, die sich in einem *Guanxi* befinden, regelmäßig Geschenke und Einladungen austauschen sollen, was von Chinesen „Pflege von *Renqing*“ (*renqing wang lai*) genannt wird. In China wird jede Gelegenheit zum Anlass genommen, um *Renqing* in diesem Sinn zu „pflegen“, z.B. Geburtstage, Hochzeiten und Trauerfeiern. Wenn A anlässlich des Geburtstags seines Sohns B zum Essen einlädt, soll B mit einem Geschenk zur Party gehen. Wenn später der Geburtstag des Sohns von B ansteht, soll B A zur

Party einladen und ebenso A dem Sohn von B ein Geschenk geben und so weiter. Die Pflege von *Renqing* ist so wichtig, dass sich eine *Guanxi*-Beziehung ohne diese Praxis allmählich lockern würde. Daher wenden viele Chinesen sehr viel Zeit und Energie dafür auf.

Im Chinesischen gibt es einen weiteren Begriff, *Ganqing* („Gefühl"), der eine ähnliche Bedeutung wie *Renqing* hat. In einigen Kontexten können diese zwei Begriffe austauschbar verwendet werden. *Ganqing* bezieht sich allerdings eher auf einen Zustand, während *Renqing* die Pflicht des „Zurückgebens" hervorhebt. Wenn man sagt, „ich habe ein gutes *Ganqing* mit A", bedeutet dies, dass man mit A eng und affektiv verbunden ist. In dieser Situation hat es dieselbe Bedeutung für *Guanxi* wie *Renqing*. Normalerweise wird ein *Ganqing* erzeugt, nachdem die betreffenden Akteure für eine lange Zeit *Renqing* – Geben und Zurückgeben – praktiziert haben.

Mit den zwei Elementen *Mianzi* und *Renqing* lassen sich der soziale Mechanismus und die Regeln von *Guanxi* besser verstehen. Es scheint, dass sowohl *Mianzi* als auch *Renqing* nur in expressiven sozialen Beziehungen zur Geltung kommen können, weil hinter diesen zwei Phänomenen die kulturellen Werte des Familismus stehen. Die Wirkung von *Mianzi* ist darauf angewiesen, dass man die Urteile seiner Verwandten und Freunde besonders hochschätzt, während *Renqing* direkt mit den partikularistischen sozialen Beziehungen unter Verwandten und Freunden verbunden ist. Andererseits jedoch werden sowohl *Mianzi* als auch *Renqing* in der modernen chinesischen Marktgesellschaft für materielle Interessen manipuliert. So wird etwa ein Mensch, der eine Gefälligkeit von seinem Freund erhalten möchte, entweder dem Freund großes *Mianzi* signalisieren, sodass der Freund ihm helfen muss; oder er erweist dem Freund zunächst ein *Renqing*, so dass der Freund eine Gefälligkeit schuldig ist, auch wenn er durch diese Bindung erhebliche Opfer bringen muss. Solche Techniken werden nach der Einführung der Marktwirtschaft in China im Alltagsleben häufig genutzt, und sie haben in der Tat auch einen erheblichen Beitrag zur ökonomischen Entwicklung und politischen Reform Chinas geleistet, worauf noch an späterer Stelle in diesem Kapitel eingegangen wird.

Nachdem die Phänomene *Guanxi*, *Mianzi* und *Renqing* und ihr Zusammenhang erläutert worden sind, kann auf dieser Grundlage die ökonomische Entwicklung in China nach der Reform von 1978 skizziert und analysiert werden. Es geht dabei vor allem um die Rolle, die *Guanxi* in dieser Entwicklung als soziale Institution gespielt hat, die Bedeutung der formellen Institutionen als Rahmenbedingungen und die Wechselwirkungen zwischen diesen beiden Arten von Institutionen.

3.3 *Guanxi* und der ökonomische Aufschwung Chinas

Obwohl der Familismus in China schon seit mehr als 2000 Jahren herrscht, trat *Guanxi* als soziale Institution erst in der jüngeren chinesischen Geschichte auf. Der Untersuchung von Yang (1994: 154) zufolge entstand *Guanxi* während der Kulturrevolution und entwickelte sich danach rasch weiter. Der gesamte Staat war durch die Kulturrevolution in Unordnung geraten und die Bevölkerung musste ihre Kooperation selbst organisieren, um zu überleben. Da sich neben dem Staat keine anderen sozialen Organisationen entwickeln durften, konnte man sich nur an die Familienangehörigen, Verwandten oder engeren Freunde wenden, wenn Hilfe nötig war. Das war der Nährboden für *Guanxi*. Yang beschreibt, wie „practitioners of the art of guanxi weave self-sufficient circles of reciprocity and obligation to protect themselves from state control and reduce their dependency on the state for material resources and social sustenance“ (Yang 1994: 158).

Obwohl *Guanxi* unzweifelhaft auf der familistischen Kultur Chinas beruht, wurde die Entstehung von *Guanxi* erst von den aktuellen ökonomischen Problemen ausgelöst. Wenn man davon überzeugt gewesen wäre, dass diese Probleme auch ohne *Guanxi* hätten erfolgreich gelöst werden können, dann hätte sich *Guanxi* wahrscheinlich nicht entwickelt. So waren viele Chinesen vor der Kulturrevolution durchaus der Meinung, dass das kommunistische Ideal der universellen „Kameradschaft“ realisiert werden könnte. Deswegen wurde *Guanxi* selten praktiziert und man vertraute stattdessen dem Aufbau der Kameradschaft[14] (vgl. Yang 1994: 153).

Die Katastrophe der Kulturrevolution führte aber schließlich zu einer tiefgreifenden Enttäuschung über die herrschende Politik und einer verbreiteten Abkehr der Bevölkerung von den kommunistischen Idealen. In der Folge wurden in der Rückbesinnung auf die unterdrückten kulturellen Traditionen Chinas in zunehmendem Maße kulturelle Institutionen wiederbelebt, die im Gegensatz zur staatlichen und politischen Ordnung sowie zur offiziellen Ideologie standen. Am Ende der Kulturrevolution orientierten sich immer mehr Chinesen wieder an familistischen Werten anstatt an der politisch verordneten Ideologie der Kameradschaft. Diese Entwicklung ging nach der Kulturrevolution ungebrochen weiter und verstärkte sich nach der Wirtschaftsreform von 1978.

14. Kameradschaft ist, wie Ezra F. Vogel bemerkt hat, „a universalistic morality in which all citizens are in important respects equal under the state, and gradations on the basis of status or degree of closeness cannot legitimately interfere with this equality“ (Vogel 1965: 46).

Wie bereits betont, ist diese Reform ursprünglich nicht zugunsten der Privatökonomie oder Marktwirtschaft vorgenommen wurde. Stattdessen sollte sie für eine Leistungserhöhung der Staatsunternehmen sorgen (Li et al. 2000; Lin 1989; Naughton 1995; Nee, Opper 2012; Peng 2004). Private Ökonomie in China, vor allem in den 1980er Jahren, hat sich deshalb in einer extrem ungünstigen politischen Umgebung entwickelt.

3.3.1 Eine feindliche Umgebung für die private Ökonomie in China

Generell können drei Arten von Ökonomie in den 1980er Jahren in China unterschieden werden: Staatsökonomie, kollektive Ökonomie und private Ökonomie. Die Staatsökonomie, bestehend vor allem aus den Staatsunternehmen, wird von Kadern geführt, die von der Zentralregierung ernannt werden, wobei alle Rohstoffe und Produkte durch die Zentralregierung zugeteilt werden. Die kollektive Ökonomie gehört dagegen in den Verantwortungsbereich der lokalen Regierungen. Nach der Finanzreform am Anfang der achtziger Jahre waren die lokalen Regierungen fiskalisch relativ unabhängig geworden und hatten seither die unmittelbare Verantwortung für Gewinne und Verluste ihrer lokalen Ökonomie. Diese institutionelle Veränderung motivierte die lokalen Kader, ihre eigenen ökonomischen Projekte zu entwickeln. Auch den Regierungen auf Dorfebene wurde erlaubt, eigene kollektive Unternehmen zu gründen. Gegenüber Staatsunternehmen befanden sich kollektive Unternehmen allerdings in einer sehr nachteiligen Situation, weil sie nur geringe finanzielle Unterstützung vom Staat erhielten und in vielen Bereichen sogar untersagt wurden. Aber im Vergleich zum privaten Unternehmen war das kollektive Unternehmen dennoch zunächst in einer weitaus günstigeren Lage.

Vor 1988 wurde die private Ökonomie nur in Form von selbständigen Haushaltsgeschäften (*Getihu*) erlaubt, deren wirtschaftliche Aktivitäten streng begrenzt waren. So durften sie z.B. nicht mehr als sieben Mitarbeiter anstellen, darüber hinaus war ihnen die Produktion und der Verkauf wichtiger Waren verboten. In dieser Situation galten viele der privaten Transaktionen, die sich auf dem wachsenden Markt entwickelten, als illegale Tätigkeiten oder sogar als schwere Kriminalität. Wirtschaftliche Aktivitäten, die nicht von der Regierung lizenziert waren, wurden als Spekulationskriminalität (*tou ji dao ba zui*) gebrandmarkt. Diese Art von Kriminalität war im ersten Strafrechtsbuch der Volksrepublik im Jahr 1979 fixiert worden.

Am 7. und 30. Januar 1981 forderte der Staatsrat zweimal, die „Spekulation“ zu bekämpfen. Am 7. Januar wurden in einer offiziellen Verordnung „die Anweisungen für die Verstärkung der Marktregulierung und den Kampf gegen Spekulation und Schmuggel“ (*jia qiang shi chang guan li, da ji tou ji dao ba he zou si huo dong de zhi shi*) formuliert. Demnach konnten Industrieprodukte nur mit ausdrücklicher Erlaubnis der Regierung verkauft werden, und die Kollektive in den Dörfern durften nur mit den nach der staatlichen Übernahme noch bei ihnen verbliebenen sekundären Agrarerzeugnissen (wie Schweinefleisch, Eier oder Seide) handeln, nicht aber mit wichtigen Agrarprodukten (wie Reis, Mehl oder Öl). Der private Verkauf von Autos, Traktoren, Schiffen und anderen größeren Fahrzeugen wurde generell strikt verboten. Drei Wochen später ließ der Staatsrat die Verordnung „über die Besteuerung der kollektiven Unternehmen in Dörfern“ folgen, in der klargestellt wurde, dass die privaten und ländlichen kollektiven Unternehmen, die mit Staatsunternehmen um Industrierohstoffe konkurrierten, hoch zu besteuern waren, um den Staatsunternehmen auf diese Weise den privilegierten Zugang zu Rohstoffen zu garantieren.

In diesen zwei Verordnungen wurde demnach der private Verkauf von Industrieprodukten, wichtigen Agrarerzeugnissen und großen Fahrzeugen als Spekulation definiert. Seit Januar 1981 beschäftigte sich die Staatsverwaltung intensiv mit dem Kampf gegen die so definierte Spekulation. Zahlreiche private Unternehmer, die nach der Kulturrevolution zunächst sehr gute Geschäfte gemacht hatten, wurden als Verbrecher zu Gefängnisstrafen verurteilt. Ausführlich dokumentiert ist dies in dem Buch *Drei Jahrzehnte der Turbulenz* (*ji dang san shi nian*): Der Autor, Xiaobo Wu, bietet anhand von konkreten Fällen ein Panorama jener Zeit, z.B. schildert er das Schicksal der „acht Könige“ in der Stadt Wenzhou, in der die Pioniere der privaten Ökonomie und Marktwirtschaft in China ansässig waren. „Acht Könige“ waren acht erfolgreiche Unternehmer in Wenzhou, die acht verschiedene Branchen beherrschten, u.a. die Produktion von Schrauben, Elektrogeräten und Lampen. Kurz nach den zwei Verordnungen vom Januar 1981 wurden die acht „Könige“ unter dem Vorwurf der Spekulationskriminalität zu Haftstrafen verurteilt (Wu 2007: 82–85).

Der Fall der „acht Könige“ war nur die Spitze des Eisbergs. Nach Recherchen von Xiaobo Wu (2007: 85) wurden 1982 ungefähr 30.000 Menschen wegen illegaler Spekulation verurteilt. Daher lässt sich festhalten, dass sich die private Ökonomie (und auch die ländliche kollektive Ökonomie) in den gesamten 1980er Jahren unter einer äusserst feindlichen institutionellen Rahmenordnung entwikkelte. Sogar noch nach 1988, als die erste Verfassungsänderung (Artikel 11) private Unternehmen legalisierte, standen chinesische

Unternehmer weiterhin vor großen Schwierigkeiten, wie Victor Nee und Sonja Opper beschreiben (2012: 6):

> The Administration of Industry and Commerce (the formal supervisory bureau of private firms) in Beijing, for instance, required 443 approval items for registering a private firm. The taxation system further deepened the sector's competitive disadvantage. While the maximum tax rate for collective enterprise was 55 percent, the corresponding rate for private firm income reached 86 percent. Tax exemptions and tax reductions – typically offered to newly founded public firms – were generally not granted for private firms.

Die staatliche Feindseligkeit gegenüber der privaten Ökonomie schuf für die Pioniere des Unternehmertums in den 1980er Jahren also gleich eine doppelte Gefahr. Da es an einem gesetzlichen Schutz des Privateigentums mangelte, wurden sie von wirtschaftlichem Betrug durch andere Marktakteure bedroht. Da die meisten privaten Transaktionen obendrein als strafbare Spekulation galten, mussten Unternehmer darüber hinaus mit der Kontrolle und Sanktionierung durch staatliche Organe rechnen. Privateigentumsrechte wurden erst 2004 in der Verfassung verankert, und der Straftatbestand der Spekulationskriminalität erst im Jahre 2008 aufgehoben. Davor war das Schicksal der chinesischen Unternehmer allein von der Politik der KPCh abhängig, die in den 1980er und 1990er Jahren jedoch ganz unbeständig und entsprechend unkalkulierbar war. Was heute noch erlaubt war, konnte morgen mit einer neuen Verordnung auf einmal für illegal erklärt werden. Aufwändige Registrierungsverfahren, hohe Besteuerung sowie regelmäßig wechselnde Strafandrohungen brachten die privaten Unternehmer in eine äußerst prekäre Lage. Außerdem hatten viele von ihnen die Geschehnisse in der Kulturrevolution noch nicht vergessen, in der eine große Zahl von Menschen unter dem Druck der Behörden wegen angeblicher „antisozialistischer Tätigkeiten" denunziert worden war (vgl. Vogel 1965).

3.3.2 Die Rückkehr zum Klanleben

Unternehmerische Tätigkeit und Markttransaktionen waren unter diesen Bedingungen in hohem Maße unsicher und riskant. Sie konnten nur bei einem verlässlichen wechselseitigen Vertrauen zwischen den wirtschaftlichen Partnern stattfinden. Bevor man andere Menschen als Mitarbeiter in seinem Unternehmen anstellte oder sich mit ihnen auf substantielle wirtschaftliche Transaktionen einließ, musste man sich sicher sein, dass man mit ihnen nicht nur punktuell gemeinsame Interessen hatte, sondern dass sie sich die potentiellen Mitarbeiter oder Transkationspartner darüber hinaus an die Prinzipien und Pflichten

wechselseitiger Kooperation intrinsisch gebunden fühlen. Denn angesichts der ungünstigen politischen Umwelt konnten private Transaktionen nur durch persönliches Vertrauen und ein starkes Gefühl der gegenseitigen Verpflichtung abgesichert werden. Dieser Bedarf an einer „starken Bindung“ unterscheidet sich von politisch und rechtlich geordneten Marktgesellschaften im Westen, in denen „schwache Bindungen“ eine in der Regel hinreichende Basis für funktionierende und verlässliche Marktbeziehungen sind (vgl. Baurmann 2012; Granovetter 1973).

Aus diesem Grund muss auch die Annahme von Nee und Opper (2012) skeptisch gesehen werden, dass allein die fortlaufende Kontinuität sozialer und wirtschaftlicher Beziehungen und die kontextabhängige Rationalität der Akteure in der durch politische und rechtliche Unsicherheit gekennzeichneten Frühphase der chinesischen Marktwirtschaft hinreichend waren, um verlässliche soziale Normen der Kooperation ins Leben zu rufen und durchzusetzen – also ohne dass kulturelle Orientierungen oder Werteinstellungen eine wesentliche Rolle gespielt hätten.

Mit dem Ansatz von Nee und Opper lässt sich auch nur schwer vereinbaren, dass man ähnliche soziale Beziehungen mit einem erkennbar familistischen Charakter in allen vier chinesischen Gesellschaften – VR China, Hongkong, Taiwan und Singapur – findet,[15] obwohl sich die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen stark voneinander unterscheiden. Wäre das Verhalten von Menschen nur eine „reasonable response to their present situation“ (Granovetter 1985: 506), dann wäre zu erwarten, dass sich Menschen in der VR China aufgrund ihrer unterschiedlichen „present situation“ erheblich anders verhalten als die Bürger der anderen chinesischen Gesellschaften.

Die These erscheint deshalb plausibel und diskussionswürdig, dass der für chinesische Gesellschaften spezielle Typus sozialer und ökonomischer Beziehungen vor allem auch durch kulturelle Besonderheiten geprägt wird. Zur Erklärung, wie das chinesische Wirtschaftswunder ohne einen gleichzeitigen Schutz des Privateigentums möglich war, muss man auf einen Eckpfeiler der traditionellen Kultur Chinas zurückgreifen: den Familismus.

Wie schon erwähnt, wurde der Familismus in der Kulturrevolution offiziell als „feudalistisch“ diffamiert und stattdessen das universalistische Konzept der „Kameradschaft“ propagiert (vgl. Vogel 1965). Doch ist der Familismus in China so stark verwurzelt, dass das ländliche China schon kurz nach der Kulturrevolution zur Klan- und Ahnenverehrung zurückkehrte. Tempo und

15. Zur allgemeinen Verbreitung des Familismus in der chinesischen Gesellschaft vgl. Fukuyama (1996) und Redding (1990).

Ausmaß dieser Entwicklung waren überraschend. In den 1980er Jahren haben sich viele chinesische Dörfer trotz der verbreiteten Armut beim Aufbau von Ahnentempeln und bei der Kompilation von Genealogiebüchern engagiert. Bis zum Ende des Jahrzehnts hatte in manchen Gebieten (z.B. in Wenzhou, der Keimzelle der privaten Ökonomie in China) fast jedes Dorf mindestens einen Ahnentempel und jeder große Klan sein Genealogiebuch. In diesen Gebieten spielten die Klanorganisationen eine bedeutende Rolle, wenn es galt, Konflikte zu lösen, Kooperation zu fördern und Hilfe in Notsituationen zu leisten (vgl. Feng 2005; Wang 1991).

Warum konnte der Klan – eine Organisation, die in der modernen Gesellschaft fast verschwunden ist – während der Einführung der Marktwirtschaft in China einen solchen Aufschwung erleben? In der Regel werden dafür zwei Gründe genannt, wobei der erste politischer Natur ist. Nach der Reform im Jahre 1978 hatte die Zentralregierung den Schwerpunkt auf den wirtschaftlichen Aufbau gelegt. Der Klassenkampf gegen Kapitalisten und Landbesitzer (Klan und Familismus wurden als feudalistische Kultur, also als Kultur der Landbesitzer angesehen) rückte dagegen in den Hintergrund. Unter diesen relativ permissiven politischen Bedingungen konnten die Klanorganisationen zu neuem Leben erwachen. Der zweite Grund wurzelt in der Ökonomie: Mit der Reform wurde die damalige ökonomische Grundorganisation – die Volkskommune[16] – aufgelöst und das System der sogenannten „Eigenverantwortlichkeit der Haushalte“ installiert. In diesem neuen System wurden die Familien zu den basalen wirtschaftlichen Einheiten. Der Bedarf an wechselseitiger Hilfe in der Landwirtschaft machte eine Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Familien profitabel. Auf diese Weise entstand die Klanorganisation in erster Linie als eine Kooperationsorganisation.

Es stimmt sicherlich, dass sowohl politische wie ökonomische Faktoren zur Rückkehr der Klans beigetragen haben. Aber wie Hang Qian kritisiert, lässt eine Erklärung, die nur diese Faktoren heranzieht, das wichtigste Element außer Acht – den psychologischen Bedarf (Qian 1994: 236): „Der Grund, warum die chinesische Klanorganisation im Modernisierungsprozess überleben konnte und sich für die absehbare Zukunft noch weiter erhalten wird, liegt darin, dass sie Fragen beantworten kann, die gerade für den modernen Menschen drängend sind: Wer bin ich? Woher komme ich? Und wo ist meine Wurzel?“[17]

16. Die Volkskommune (*renming gongshe*) war eine Form landwirtschaftlicher Kollektivierung in der Mao-Ära. Sie übernahm fast sämtliche Besitztümer ihrer Mitglieder und organisierte deren Arbeit und Versorgung kollektiv. Das traditionell festgefügte chinesische Familiensystem wurde durch die Volkskommune beseitigt.

17. Eigene Übersetzung.

Auch wenn solche Fragen sehr allgemein und wissenschaftlich unpräzise klingen mögen, spiegeln sie doch die psychologische Situation vieler Chinesen nach 1978 wider. Diese Identitätsfragen motivierten Chinesen dazu, sich wieder an die eigene Familie zu wenden, um ein neues Sicherheits- und Zugehörigkeitsgefühl zu gewinnen. Ahnentempel und Genealogiebücher gelten als identitätsstiftende Instanzen, mit denen die Solidarität innerhalb der Dörfer und kleinen Städte gefördert wurde. So hat z.B. im Dorf Shuiquan in der Provinz Gansu der Klan von Zhang-Li im Jahr 1984 entschieden, ein neues Genealogiebuch zu erstellen. Drei Gründe wurden dafür genannt: um die Ahnen zu verehren; die genealogischen Beziehungen festzustellen; und den Nachwuchs zu motivieren, dem Klan und der eigenen Familie zur Ehre zu gereichen (Wang 1991: 150).

Aus dieser Perspektive sind die chinesischen Klans in erster Linie als kulturelle Institutionen zu interpretieren, obwohl sie gleichzeitig ökonomische Funktionen erfüllt haben. Die Verbreitung der Klanorganisationen im ländlichen China hat eine solide Basis für die Entwicklung von *Guanxi*-Netzwerken geschaffen, die besonders in den 1980er Jahren zu einem Großteil auf der Basis genealogischer Beziehungen aufgebaut wurden. Die Pioniere der privaten Unternehmer wandten sich in erster Linie an ihre Familienangehörigen und Blutsverwandten, um sich Geld zu leihen oder um Mitarbeiter anzustellen. Allerdings gewannen während des Aufbaus der Marktwirtschaft offene soziale Netzwerke immer mehr an ökonomischer Bedeutung, weshalb sich auch die Struktur des *Guanxis* veränderte. In den 1990er Jahren und später ist zu beobachten, dass sich *Guanxi* allmählich weg von den genealogischen Beziehungen verlagerte (worauf im 4. Kapitel näher eingegangen wird).

Aufgrund einer empirischen Untersuchung aus dem Jahr 1989 hat Erkang Feng eine Tabelle erstellt, in der die ökonomischen Bedeutungen verschiedener sozialer Beziehungen eingestuft werden (Feng 2005: 360):

Art der soziale Beziehungen	Art der Anliegen in ökonomischen Tätigkeiten		
	Präferenz, wen man um Hilfe bitten will	Die Stärke der Hilfe	Präferenz für Kooperationspartner
Familienangehörige	1	1	1
Freunde	2	2	2
Blutsverwandte	3	4	5
Nachbarn	4	7	3
Verschwägerte Verwandte	5	3	4
Mitglieder des Klans	6	8	8
Die Partei	7	9	10
Ökonomische Organisationen	8	5	7
Dorfkader	9	6	9
Dorfmitbewohner	10	10	6

Tabelle 2. Ökonomische Bedeutung verschiedener sozialen Beziehungen im ländlichen China

Anhand dieser Tabelle ist ersichtlich, dass *Guanxi* einerseits stark von dem jeweiligen Klan abhängig war – Familienangehörige waren die wichtigsten Akteure im *Guanxi* –, es andererseits aber nicht unbedingt mit den genealogischen Beziehungen zusammenfällt: So sind Freunde die zweitwichtigste Beziehungsgruppe im *Guanxi*, wohingegen weitere Mitglieder des Klans nur eine nachrangige Rolle spielten. *Guanxi* als soziale Institution ist deswegen als ein Ergebnis der Wechselwirkung von Kultur mit anderen Einflussfaktoren wie den formellen Institutionen in einer Gesellschaft anzusehen: Interne Wertorientierungen und externe Anreizstrukturen bestimmen gemeinsam, welches *Guanxi* die Akteure entwickeln und auf welche Weise sie dies tun, um ihre jeweiligen-Ziele zu erreichen.

3.3.3 Private Ökonomie und Klans

Das erste Puzzle Chinas kann jetzt aufgelöst werden: Warum konnte die private Ökonomie in China in einer feindlichen politischen Umwelt entstehen und sich schnell und robust entwickeln, obwohl kein gesetzlicher Schutz für Privateigentum existierte und unlizenzierte private Transaktionen darüber hinaus als schwere Straftaten angesehen wurden? Wissenschaftler wie Jean Oi (1992;

1995), Susan H. Whiting (2006) und Tao Qian (2008) führen diese Entwicklung auf die erwähnte institutionelle Reform zurück, die besondere finanzielle Anreize für lokale Kader geboten habe, während Martin K. Whyte (1995; 1996) den Aufschwung der privaten Ökonomie als Ergebnis der chinesischen Kultur interpretiert, die ein hohes Vertrauen und wechselseitige Verpflichtung unter Verwandten ermöglicht hätte. Diese zwei Positionen wurden bereits im ersten Kapitel vorgestellt. Hier soll dagegen argumentiert werden, dass formelle und kulturelle Institutionen nur als Randfaktoren fungieren, die Akteure in ihr Kalkül ziehen. Die direkte Ursache für den unerwarteten Aufstieg des Kapitalismus in China liegt vielmehr darin, dass die Pioniere des privaten Unternehmertums mit Hilfe ihrer *Guanxi*-Netzwerke die für sie ungünstigen politischen Regeln und Restriktionen umgehen konnten. Die Fähigkeit, *Guanxi* schrittweise auszuweiten und auf dem Markt zu nutzen, ermöglichte eine private Ökonomie ohne private Eigentumsrechte und trug zu den *ex post* vorgenommenen Veränderungen der formellen Institutionen bei.

Wie oben bereits beschrieben, wurden private Unternehmen zu Beginn der Reform in den 1980er Jahren systematisch diskriminiert: Sie mussten ein langes Registrierungsverfahren und hohe Gebühren erdulden, erhielten keine Darlehen von Banken, wurden in vielen Bereichen verboten, durften nicht mehr als sieben Mitarbeiter anstellen und entrichteten deutlich höhere Steuern als die Staatsunternehmen. Diese Einschränkungen zwangen die damaligen Privatunternehmer dazu, Methoden zu entwickeln, mit denen sie die Einschränkungen umgehen konnten. Zwei Strategien waren dabei besonders erfolgreich: Erstens die Gründung von sogenannten Shareholding-Kooperativen, bei denen mehrere Familien ein Unternehmen gemeinsam führten. Zweitens die Tarnung von Firmen als kollektive Unternehmen, die tatsächlich zum Sektor der Privatunternehmen gehörten, aber als kollektive Unternehmen registriert wurden. Diese Strategie wurde mit dem Bild „einen roten Hut tragen“ karikiert.

Die Shareholding-Kooperative war eine sich spontan entwickelnde Organisationsform am Beginn der achtziger Jahre. Vor 1988 waren nur solche privaten Unternehmen erlaubt, die von einem einzelnen Haushalt geführt wurden. Solche selbständigen Haushaltsgeschäfte (*getihu*) beschränkten sich wegen ihres begrenzten Kapitals normalerweise auf kleine Unternehmungen wie etwa den Betrieb eines Kiosks. Sie konnten kein Kapital ansammeln und keine größere Zahl an Mitarbeitern anstellen, weil das offiziell als Ausbeutung angesehen wurde und verboten war. Vor diesem Hintergrund haben sich mehrere Familien zusammengetan, um ihr Geschäft zu vergrößern. Diese gemeinsamen Unternehmen werden seitdem als Shareholding-Kooperativen (*gufen hezuo qiye*) bezeich-

net. Derartige Unternehmen gingen über die Begrenztheit der einzelnen Familien hinaus: Die Ersparnisse und der erweiterte Kreis der Angehörigen der beteiligten Familien boten den Unternehmen verbesserte Möglichkeiten für ihre weitere Entwicklung. Als eine neu auftauchende Organisationsform befand sich die Shareholding-Kooperative irgendwo zwischen kollektiven und privaten Unternehmen. Ob sie eher kollektiver oder eher privater Natur war, wurde in jenen Jahren von der Zentralregierung nicht endgültig festgelegt. Privatunternehmer und lokale Kader hatten deshalb mehr Spielräume, um die Shareholding-Kooperativen als kollektive Unternehmen einzuordnen und agieren zu lassen. Beispielsweise in Wenzhou und Taizhou verfügten die lokalen Regierungen in den 1980er Jahren eine Reihe politischer Grundsätze, um den Shareholding-Kooperativen die gleichen Rechte wie kollektiven Unternehmen zu erteilen (vgl. Qian 2008: 69; Whiting 2006: 152).

Durch die Möglichkeit, ihre Geschäfte als Shareholding-Kooperative zu organisieren, konnten die Privatunternehmer zwar über die gesetzlichen Begrenzungen für private Unternehmen hinausgehen, waren aber dann mit dem Problem konfrontiert, wie sie die Zusammenarbeit innerhalb der Shareholding-Kooperative wirksam gewährleisten konnten. In der Zeit, als die Shareholding-Kooperativen in den Dörfern Chinas gediehen, gab es noch kein Eigentums- und Vertragsrecht, auf dessen Grundlage man die Rechte und Pflichten der einzelnen Mitglieder einer Kooperative hätte festlegen und durchsetzen können. Angesichts dieser unsicheren politischen und rechtlichen Verhältnisse lieferte die starke Bindung an den Klan eine verlässliche Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit in den Shareholding-Kooperativen.

Ursprünglich war die Shareholding-Kooperative eine informelle Institution unter Verwandten und Freunden (Qian 2008: 64). In Wenzhou stand diese Institution in enger Verbindung mit den als *Chenghui* bezeichneten Versammlungen, die zu den traditionellen Sitten in Wenzhou gehörten. Zu *Chenghui* wurden Verwandte und Freunden regelmäßig eingeladen, wobei jeder einen bestimmten Geldbetrag mitbringen und abgeben musste. Das gesammelte Geld wurde in Notsituationen von den Teilnehmern genutzt, etwa wenn ein Familienmitglied schwer erkrankte. In den 1980er Jahren, als sich immer mehr Bürger in Wenzhou Geschäftstätigkeiten widmeten, wurden die Finanzreserven von *Chenghui* nicht mehr nur für Notsituationen ausgegeben, sondern auch als Kapitalstock für wirtschaftliche Unternehmungen verwendet. Wenn also jemand Geld brauchte, um ein Geschäft zu gründen, versammelte er unter dem Mantel von *Chenghui* seine Verwandten und Freunde und forderte sie auf, sich an

seinem Geschäft zu beteiligen. Auf diese Weise wurden zahlreiche Shareholding-Kooperative in Wenzhou ins Leben gerufen (vgl. Ye 2002). In anderen Gebieten in China, die zwar keine Tradition wie *Chenghui* hatten, wurden Shareholding-Kooperative jedoch auf eine ähnliche Art und Weise organisiert.

Die zweite Strategie der privaten Unternehmer bestand darin, das eigene Unternehmen als ein kollektives Unternehmen anzumelden, also einen „roten Hut" zu tragen. Da diese Form privater Ökonomie häufig unter dem Schutz der lokalen Regierungen stand, konnte sie die staatliche Politik unterlaufen, also hohe Steuerlast, ausbleibende Bankdarlehen und vor allem die drohende Verfolgung unter dem Verdikt der „Spekulation" vermeiden. Unternehmen mit einem „roten Hut" waren in den 1980ern Jahren sehr populär in China und wurden zu einem Standard für private Unternehmer (Tsai 2007: 57f.; Nee/Opper 2012: 109-132; Whiting 2006: 144-150).

Aber auch diese Strategie stand vor dem Problem des ungesicherten Privateigentums. Es gab zwei Möglichkeiten, um einen „roten Hut" zu erhalten. Private Unternehmer konnten ihre eigenen Unternehmen als neue kollektive Unternehmen registrieren lassen, die gesetzlich zu den lokalen Regierungen gehörten. Sie konnten ihr Unternehmen aber auch im Rahmen der bereits bestehenden kollektiven Unternehmen anmelden. In jeder Variante setzten sich beide Seiten – private Unternehmer und lokale Kader oder die Leiter kollektiver Unternehmen – aber erheblicher Risiken aus.

Für private Unternehmer stand die Sicherheit ihres Privateigentums im Zentrum, weil – worauf Donald C. Clarke hingewiesen hat – „a change in government policy with respect to collectively-owned enterprises could suddenly demote the founders and investors to mere employees with no right to a return on the capital that they had invested" (Clarke 1991: 305). Sobald private Unternehmer ihr Unternehmen als kollektives Unternehmen angemeldet hatten – und zwar unabhängig davon, ob es sich um ein neues Unternehmen oder um einen Teil der bestehenden Unternehmen handelte –, konnten die lokalen Kader Anspruch auf das Unternehmen mit „rotem Hut" erheben, während die tatsächlichen Besitzer – die privaten Unternehmer – keine Möglichkeit besaßen, sich diesem Anspruch zu widersetzen. In ihrer Untersuchung hat Whiting beschrieben, wie in den 1980er Jahren zwei ausschließlich privat gründete Unternehmen in Yueqing – einem Dorf in Wenzhou – von der lokalen Regierung übernommen wurden und die ursprünglichen privaten Investoren lediglich eine völlig unzureichende Kompensation erhielten (Whiting 2006: 146). Außerdem mussten private Unternehmer für einen „roten Hut" eine sogenannte „Management-Gebühr" entrichten, die nach dem Ermessen der Kader festgelegt wurde.

Die Kader waren in der Lage, durch diese „Management-Gebühr“ einen großen Teil des Profits der privaten Unternehmen abzuschöpfen, was die Entwicklung der privaten Ökonomie erheblich behinderte.

Auf der anderen Seite gingen auch die Kader und die Leiter der kollektiven Unternehmen ein gewisses Risiko ein. Denn die privaten Unternehmer mit „rotem Hut“ hatten keinen legalen Status, um Verträge zu schließen und mussten deshalb unter dem Namen der lokalen Regierung oder eines kollektiven Unternehmens ihre Geschäfte führen. Die lokalen Regierungen waren somit haftbar, wenn die privaten Unternehmen Geldbeträge schuldeten und in der Folge verklagt wurden. Daraus konnten private Unternehmer wiederum Vorteile ziehen (vgl. Qian 2008: 67).

Trotz dieser Gefahren und Risiken wurde die Strategie des „roten Hutes“ durchaus von allen Beteiligten begrüßt. Und ihre Popularität in ganz China zeigte, dass eine enge Beziehung zwischen privaten Unternehmern und lokalen Kadern existierte, die das Verhalten für beide Seiten berechenbar machte. Yusheng Peng (2004) ist deshalb der Ansicht, dass sich die private Ökonomie in jenen chinesischen Gemeinschaften besser entwickelt hat, in denen die Solidarität innerhalb der Klans und die entsprechenden *Guanxi*-Netzwerke besonders stark entwickelt waren. In diesen Gemeinschaften standen die Kader als Mitglieder eines Klans unter großem sozialem Druck, wenn sie die anderen Mitglieder ihres Netzwerkes wirtschaftlich schädigten oder ihnen politisch drohten. Um Anerkennung in ihrem Klan zu finden, mussten sie als Verwandte oder Freunde den privaten Unternehmern des Klans helfen, anstatt die Politik des sozialistischen Regimes durchzusetzen. Die Verpflichtung gegenüber der „Familie“ rangierte vor der Verpflichtung gegenüber dem Staat. Solche „sozial eingebetteten“ Kader werden deshalb nicht nur eine bescheidene Managementgebühr für den „roten Hut“ festsetzen, sondern die privaten Unternehmer auch vor unangekündigten Inspektionen von höheren Regierungsstellen warnen. In diesem Sinne schreibt Chin-Jou J. Chen den lokalen Kadern die Rolle von „political shelter“ (1999: 65) zu, durch die die lokale private Ökonomie vor dem sozialistischen Staat geschützt wurde. Diese stabile Kooperationsbeziehung zwischen Kadern und Unternehmern ermöglichte das chinesische Wirtschaftswunder in den 1980er Jahren, ohne sie wäre eine nennenswerte private Ökonomie angesichts der damaligen politischen Rahmenbedingungen kaum möglich gewesen.

Sowohl die Shareholding-Kooperativen als auch die Unternehmen mit „rotem Hut“ beruhten auf der Solidarität innerhalb des Klans und den sozialen Beziehungen des *Guanxi*. Die Prinzipien von *Mianzi* und *Renqing* regulierten

die Interaktionen unter Verwandten, Freunden und Mitgliedern des Klans, wodurch jeder in einen reziproken Kreislauf verwickelt wurde: die Anteilseigner in Shareholding-Kooperativen, die privaten Unternehmern mit „rotem Hut“ und ebenso die lokalen Kader, die den privaten Unternehmer Schutz boten. Ihr Verhalten lässt sich nur unter Berücksichtigung der lokalen sozialen Institutionen nachvollziehen. In seiner empirischen Untersuchung über Jinjiang, eine kleinere Stadt in der Provinz Fujian, in der sowohl Shareholding-Kooperative als auch Unternehmen mit „rotem Hut“ agierten, kam Chen (1999: 61) zu den folgenden Schlussfolgerungen:

> The organizational features of Jinjiang's rural economy were not mandated by state reform policies, nor were they anticipated by policy makers. Instead, the local social context and institutional environment shaped the growth of enterprises in Jinjiang. What has propelled the development of the privately owned economy over the past two decades? What are the institutional forces underpinning these particular configurations of property rights (i.e., private, family-centered enterprises)? I suggest that Jinjiang's economic organizations, dominated by household and partnership management and investment, are embedded in the local institutions of family and clan. Family and clan force norms and standards of conduct centered on kinship principles and community identity. This promotes and constrains certain features of social relations and economic activities.

Daraus sollte man aber nicht schließen, dass Verwandtschaft und Klan die einzigen Ursachen für den Aufschwung der privaten Ökonomie in China gewesen sind. Die auffällige Rolle der Klans in den 1980er Jahren rührte gerade daher, dass die existierenden politischen Institutionen den Marktakteuren keine andere Wahl ließen, als mit Verwandten zu kooperieren und sich auf die Klanorganisation zu verlassen. Bei einer Veränderung der politischen Rahmenbedingungen sind auch Veränderungen im Verhalten der Marktakteure zu erwarten. Nach der erfolgreichen Etablierung der Marktordnung zeigt sich, dass *Guanxi* sich immer mehr von Verwandten und Klanbeziehungen ablöst. Neue Anreizstrukturen bewog die Marktakteure zur Reform ihrer *Guanxi*-Netzwerke, wobei die Prinzipien von *Mianzi* und *Renqing* aber nach wie vor gültig blieben.

3.3.4 Die alternative Erklärung – der Ansatz vom „finanziellen Anreiz“

Politische Ökonomen haben die wirtschaftliche Dynamik in China jedoch aus einer anderen Perspektive betrachtet. In ihrer sorgfältigen Untersuchung zur Geschichte der wirtschaftlichen Entwicklung in Wuxi, Shanghai und Wenzhou geht Susan Whiting (2006) davon aus, dass sich ein klarer Kausalzusammenhang zwischen der Politik der lokalen Regierungen und dem Entwicklungspfad

der Wirtschaft ermitteln lässt. Sie nimmt an, dass die wichtigsten Triebkräfte der chinesischen Ökonomie die Finanzreform und die Reform des Kaderbewertungssystems waren. Während die Finanzreform den Kadern die Verantwortlichkeit für Gewinne und Verluste der lokalen Ökonomie übertrug, verknüpfte die Reform des Kaderbewertungssystems die Beförderung von Kadern eng mit der Leistungsfähigkeit der lokalen Ökonomie. Vor diesem Hintergrund seien die lokalen Kader sowohl finanziell als auch politisch motiviert worden, eine günstige Umgebung für die jeweilige lokale Ökonomie zu schaffen.

Ob dabei die kollektive oder die private Ökonomie gefördert wurde, sei von den lokalen historischen Traditionen abhängig gewesen. So verfügten z.B. in der Mao-Ära Shanghai und Wuxi schon über relativ große und robuste kollektive Ökonomien. Nach der Reform entwickelten die lokalen Regierungen in Shanghai und Wuxi deshalb in erster Linie die kollektive Ökonomie, weil sie ein höheres Einkommen garantieren würde. Im Gegensatz dazu besaß die lokale Regierung in Wenzhou zu Beginn der 1980er Jahre nur sehr wenige kollektive Ressourcen, weshalb die Regierung die private Ökonomie förderte, um ihre Einkünfte zu verbessern. Dafür wurde eine Reihe politischer Grundsätze zugunsten der privaten Unternehmer fixiert: So wurde etwa die Shareholding-Kooperative als Teil der kollektiven Ökonomie definiert und das Privateigentum in Unternehmen mit „rotem Hut“ geschützt. Dies erkläre, warum die private Ökonomie in Wenzhou – im Gegensatz zu anderen Gebieten wie Shanghai und Wuxi – gedeihen konnte. Persönliche Beziehungen alleine, betont Whiting, seien nicht ausreichend, um eine florierende private Ökonomie wie jene in Wenzhou ins Werk zu setzen.

Es stimmt sicherlich, dass lokale Politik einen wichtigen Einfluss auf die Ökonomie ausüben kann. Doch daraus folgt nicht, dass die sich auf Verwandte und Klans stützenden persönlichen Beziehungen eine geringere oder gar keine Rolle gespielt hätten. Auch in den kollektiven Unternehmen in Shanghai und Wuxi, die nach Whiting als Folge vor allem der formellen Institutionen anzusehen sind, spielten die kulturellen Institutionen und *Guanxi* eine zentrale Rolle. Die Eigentumsrechte in kollektiven Unternehmen waren vage definiert. Nominell gehörten die kollektiven Unternehmen zu den jeweiligen Gebietsgemeinschaften – also zu den Dörfern oder kleinen Städten. Aber tatsächlich wurden diese Unternehmen von den lokalen Regierungen geführt, die als Vorstand fungierten (vgl. Oi 1995). Die Tatsache, dass sich trotz der unsicheren Eigentumsrechte kollektive „TVEs“ (Town and Village Enterprises) in den 1980er Jahren robust entwickelt und die gesamte Konjunktur Chinas belebt haben, bedeutet laut Martin L. Weitzman und Chengguang Xu (Weitzman/Xu

1994) eine erhebliche Herausforderung für die konventionellen Eigentumsrechtstheorien, die bislang vor allem auf den Westen fokussiert waren. Nach ihrer Meinung liegt das Geheimnis des Erfolgs der kollektiven TVEs in der besonderen kooperativen Kultur Chinas. Grundlage dieser Kultur ist aber die Tradition des Familismus, wie das Gregory A. Ruf in seiner empirischen Studie eines Dorfs in der Provinz Sichuan, in dem die kollektive Ökonomie – ebenso wie in Shanghai und Wuxi – die lokale Wirtschaft prägt, deutlich macht (Ruf 1999: 29):

> Kinship is, among other things, about property rights. It provides an ideological framework for structuring access to and control over resources, including the transmission of such privileges across time (through generational inheritance and succession) and space (through marriage, ritual „godparentage", and sworn brotherhood). […] various aspects of social organization, such as ties of decent, marriage, and personal alliance, have provided an organizational nexus through which village managers have lowered enterprise „transaction costs", as well as the costs of monitoring and enforcing the compliance of their labor forces.

Es ist interessant, dass Ruf und Chen (1999) dieselbe Schlussfolgerung ziehen, obwohl es sich bei ihren Forschungsgegenständen um zwei politisch und ökonomisch ganz unterschiedliche Gebiete handelt. Vielleicht kann ein Blick auf die lokale Politik in Shanghai und Wuxi erklären, warum sich die private Ökonomie dort nicht entwickeln konnte. Wichtiger ist es jedoch, sich *Guanxi* in Verwandtennetzwerken und Klans zuzuwenden, um den Erfolg der kollektiven Unternehmen zu verstehen. Auch die formelle institutionelle Unterstützung für das Privateigentum in Wenzhou erzählt nicht die ganze Geschichte. Warum engagierten sich die lokalen Kader für die Förderung der privaten Ökonomie, während sie doch über augenscheinlich attraktivere Alternativen verfügten – z.B. die privaten Unternehmen mit „rotem Hut" in Besitz zu nehmen? Warum verließen sich die Unternehmer weiterhin vor allem auf *Guanxi*, also auf die persönlichen Beziehungen mit Verwandten und Freunden, obwohl der Schutz durch die formellen Institutionen schon vorhanden zu sein schien?

Der Großteil der offiziellen Politik zugunsten der privaten Ökonomie fand in Wirklichkeit erst *ex post*statt: Die Regeln folgten den Tatsachen! Der Aufstieg der modernen politischen und ökonomischen Institutionen im Westen geschah ebenfalls genau nach diesem Muster: „good formal institutions have typically followed, rather than preceded, economic development" (Nee/Opper 2012: 17). Die Reformpolitik in China – betrieben sowohl von der Zentralregierung als auch von den lokalen Regierungen – wäre demnach von der kontinuierlichen Entwicklung der privaten Ökonomie motiviert worden und nicht umgekehrt. Aus dieser Perspektive waren die formellen institutionellen Veränderungen ein

Ergebnis der Alltagsinteraktionen von Hunderttausenden Kadern und Marktakteuren. Die Produkte dieser Interaktionen, nämlich innovative informelle Institutionen wie Shareholding-Kooperative oder Unternehmen mit „rotem Hut“, haben schließlich die gesamte Wirtschaftsstruktur Chinas verändert.

3.4 Korruption und die ökonomische Entwicklung in China

Guanxi kann demnach mit einer Oase der Kooperation in einer Wüste von Misstrauen verglichen werden. Die in den *Guanxi*-Netzwerken verankerten sozialen Beziehungen und Normen ermöglichten den Aufstieg der Privatwirtschaft und des Kapitalismus in China auch unter Bedingungen, unter denen freie Transaktionen unter privaten Akteuren erst einmal unwahrscheinlich waren. Die starken Bindungen zwischen Familienangehörigen und Klans, durch die das fehlende Eigentums- und Vertragsrecht kompensiert werden konnte, lösten aber nur eines der Probleme für Markttransaktionen in einer „feindlichen“ institutionellen Umwelt. Ein weiteres Problem bestand für die ökonomischen Akteure darin, wie sie den Kontrollen und Sanktionen des Staates entgehen konnten. Die Entwicklung der privaten Ökonomie wäre in China unvorstellbar gewesen, wenn die offiziellen staatlichen und rechtlichen Institutionen, die der wirtschaftlichen Privatisierung zunächst im Wege standen, wirksam funktioniert hätten. In dem vorangegangenen Abschnitt ist bereits dargestellt worden, dass lokale Kader eine zentrale Rolle bei der Entwicklung der privaten Ökonomie gespielt haben: Soziale Institutionen wie Shareholding-Kooperative als auch Unternehmen mit „rotem Hut“ wären unmöglich gewesen, wenn sie keine Anerkennung bei der lokalen Regierung gefunden hätten. Dabei handelte es sich zum einen um formelle oder legale Unterstützung. In diesem Abschnitt geht es aber um das illegale Handeln, also die Korruption, wobei davon ausgegangen wird, dass Korruption trotz ihres notorischen Schädigungspotentials für eine Gesellschaft einen positiven Beitrag zur Entwicklung der chinesischen Ökonomie geleistet hat.

Unter Korruption versteht man gemeinhin die Verletzung des allgemeinen Interesses zugunsten eines privaten Vorteils in einer Position öffentlicher oder ziviler Verantwortung. Sie kann im Rahmen einer Patron-Klient-Beziehung praktiziert werden, in der ein Klient – etwa ein Marktakteur – versucht, staatliche Eingriffe in die marktvermittelte Ressourcenallokation zugunsten seiner eigenen Interessen herbeizuführen, indem er den zuständigen Patron – etwa einen relevanten Beamten – durch Bestechung zu beeinflussen sucht.

Korruption kann so ein illegales Instrument des von politischen Ökonomen so genannten „Rent- Seeking“ sein.

Die Schäden durch Korruption sind gut bekannt: Sie führt zu Marktversagen, weil Entscheidungen auf dem Markt nicht mehr nach betriebswirtschaftlicher Rationalität getroffen werden. Sie schädigt die Volkswirtschaft, indem Bestechungsforderungen öffentlicher Entscheidungsträger die Kosten für potentielle Investoren erhöhen und damit die Investitionen senken. Unter bestimmten Bedingungen kann Korruption jedoch wirtschaftlich förderlich sein. So schreibt David H. Bayley (1989) Korruption in Entwicklungsländern ein grundsätzlich positives Potential zu, und auch Jon Elster (1989) hält es nicht für ausgeschlossen, dass Korruption unter bestimmten Bedingungen zur ökonomischen Entwicklung einer Gesellschaft beitragen kann.

Im heutigen China wird Korruption zwar als illegales und unmoralisches Verhalten gebrandmarkt, das schädlich für Wirtschaft und Politik ist. Aber zu Beginn der ökonomischen Reformen haben bestimmte Formen der Korruption tatsächlich einen nicht unerheblichen Beitrag zum Aufschwung der chinesischen Privatwirtschaft geleistet. Es ist nicht übertrieben festzustellen, dass die wirtschaftliche Entwicklung und die Entwicklung der Korruption in China zu ein und demselben Prozess gehörten. Denn unter den in China herrschenden politischen Rahmenbedingungen konnte kein privates Unternehmen ohne den Schutz mächtiger Kader gegründet und betrieben werden.

Ein wichtiger Grund für die Koalition zwischen korrupten Kadern und privaten Unternehmern ist die Möglichkeit, dass Kader ihre politische Macht zu Eingriffen in den Markt nutzen (vgl. Oi 1989). Dies allein kann aber nicht erklären, warum Korruption in China nicht zur konfiskatorischen oder räuberischen Korruption geworden ist, die dem systematischen Diebstahl öffentlicher und privater Finanz- und Vermögenswerte gleichkommt, sondern zur Kategorie der „Dividenden-Eintreibung“ gehört, die politische Akteure zu einer produktiven Wirtschaftsregulierung motivieren kann (vgl. Heilmann 2002: 181). Um das zu erklären, muss die Korruption in China in einem kulturellen und sozialen Zusammenhang betrachtet werden. Die Korruptionspraxis in China wird nicht willkürlich umgesetzt, sondern war von Beginn an in *Guanxi*-Beziehungen eingebettet und den dort geltenden Normen unterworfen.

3.4.1 Patron-Klient-Beziehungen in der maoistischen Epoche

Korruption wurde in China erst nach der Reform des Jahres 1978 thematisiert. Ein wichtiges Kennzeichen dafür ist die in jenem Jahr gegründete zentrale Disziplinarkommission der KPCh, die auf das korrupte Verhalten von Kadern abzielte. Von da an wurden Korruption und damit verbundene Wörter und Redensarten – etwa „durch die Hintertür gehen" (*zou houmen*), „*Guanxi* erhalten" (*la guanxi*), „Geschenke verteilen" (*song li*) usw. – immer mehr zu gängigen Begriffen in der Umgangssprache von Chinesen. Aber eigentlich existierten Patron-Klient-Beziehungen schon in der maoistischen Epoche, als Korruption kaum ein Thema war. Diese Beziehungen unterschieden sich in vielerlei Hinsicht von denen in den 1980er Jahren, jedoch sollten die Gemeinsamkeiten nicht außer Acht gelassen werden: Beide waren eng mit partikularen und persönlichen Beziehungen verbunden, die sich auf den Familismus zurückführen lassen.

Vogel (1965) zufolge hat die KPCh nach der Gründung des neuen Chinas systematisch und umfassend in das private Leben der Bürger eingegriffen. Der politische Zugriff auf die individuellen Lebenswelten habe darauf abgezielt, dass die traditionellen partikularen persönlichen Beziehungen in China – wie Verwandtschaft und Freundschaft – schließlich durch eine universale Beziehung – die Kameradschaft – ersetzt werden. D.h. es sollte keinen Vater, keine Mutter und keine Freunde mehr geben und die einzige legale Beziehung sollte die Genossin oder der Genosse sein. Besondere Bindungen im Sinne des „differential mode of association" wurden als „feudaler Rest" angesehen und waren zu beseitigen.

Die KPCh betrachtete die traditionellen persönlichen Beziehungen – besonders in Klans – als eine große Bedrohung für die kommende kommunistische Gesellschaft und unternahm deshalb den Versuch, alle Bürger stattdessen durch die kommunistische Ideologie miteinander in Verbindung zu bringen. Die partikularen persönlichen Beziehungen verschwanden dabei jedoch nicht. Laut Andrew Walder (1986: 123f.) hätten gerade die Versuche, „Outsider" durch Anreize oder Bestrafung zum ideologischen Commitment zu bewegen, eine besondere Form von Partikularismus im kommunistischen System verursacht, und zwar einen „principled particularism" (1986: 25):

> Formally speaking, the relationship is impersonal, a form of „principled particularism": the party itself rewards and promotes people preferentially according to the loyalty and service they render to management and party. The networks that result are „objectively" clientelist in structure: they are vertical, between superior and subordinate, relatively stable, and involve an exchange of mutual benefit between the parties involved. Personal loyalties and affectivity between specific

> leaders and followers do naturally arise in this setting, become mingled with the public, official loyalties, and often result in more privileges and favors than the party prescribes.

Indem er den Begriff des „Partikularismus“ mit dem Adjektiv „principled“ qualifiziert, will Walder hervorheben, dass diese Art partikularer Beziehungen ein legales Ergebnis des herrschenden politischen Systems war. Die KPCh erlaubte es den Kadern offiziell, genau denjenigen Personen ihre persönliche Patronage zu gewähren, die eine besondere Loyalität zur Partei an den Tag legten. Da die Bewertungskriterien für „Loyalität“ aber subjektiv und vage waren, wurde häufig die Loyalität zur Partei mit der zum betroffenen Kader gleichgesetzt. Aus diesem Grund tendierte auch der „principled particularism“ zu einer typischen Patron-Klient-Beziehung: Der Patron bot dem Klienten günstigere Unterkunft, mehr Lebensmittel und andere Belohnungen. Umgekehrt zeigte der Klient dem Patron seine Loyalität und half ihm dabei, Mitarbeiter zur „fleißigen Arbeit“ zu motivieren, unterstützte ihn bei politischen Aktionen und wurde „Auge“ und „Ohr“ des Kaders. Diese gegenseitige Abhängigkeit schuf ein gemeinsames Bedürfnis nach einer stabilen Patron-Klient-Beziehung.

Zu beachten ist, dass diese Beziehung zum großen Teil durch *Renqing* und *Ganqing* vermittelt wurde: Unabhängig davon, wie instrumentell die Einstellungen der beiden Seiten tatsächlich waren, mussten sie sich aber wenigstens so verhalten, als ob ihre gegenseitige Hilfsbereitschaft in erster Linie einem persönlichen Verbundenheitsgefühl entsprungen wäre. Der Klient sollte häufiger eine Vorteilsgewährung ablehnen, um seine reine Loyalität oder *Ganqing* zu zeigen. Umgekehrt versuchte auch der Patron, den Klienten davon zu überzeugen, dass alle Gegenleistungen von ihm ebenfalls auf bloßem *Ganqing* beruhten (vgl. Walder 1986: 170–175). Nur wenn sich ihre Beziehung im Kontext von *Ganqing* entwickelte, konnte sie dauerhaft und stabil sein.

Diese persönliche Beziehung war zwar im politischen System erlaubt und stellte offiziell keine Korruption dar, wich aber durchaus von den propagierten Idealen der KPCh ab. Die Loyalität zu höheren Kadern wurde zwar im Namen der KPCh gefordert, in den meisten Fällen ersetzte sie aber *de facto* die Loyalität zur Partei. Dies konnte das Regime zwar nicht untergraben, jedoch entstanden so verschiedene politische Cliquen, die mittels der eigenen Patron-Klient-Netzwerke um Macht und Einfluss rangen (vgl. Walder 1986: 175–179). Der Patron manipulierte in dieser Weise den offiziell anerkannten „prinzipientreuen Partikularismus“, um seinen eigenen politischen Vorteil zu verfolgen, was als eine Variante von Korruption erscheint. Diese Form von Patron-Klient-Beziehung, die auf einem engen persönlichen Kontakt der

Beteiligten beruhte, bildet so auch den Archetyp der späteren Korruption in den 1980er Jahren.

Es entsteht die Frage, inwieweit diese Patron-Klient-Beziehung in der maoistischen Epoche auf der chinesischen Kultur – dem Familismus – beruhte. Auf den ersten Blick könnte diese Frage als abwegig erscheinen, weil die VR China nach ihrer Gründung die radikale Beseitigung der traditionellen chinesischen Kultur auf ihre Fahne geschrieben hatte und jeder Kader sämtliche Elemente der „alten, feudalistischen und rückständigen" Ideologie – eben auch und vor allem den konfuzianischen Familismus – zu überwinden hatte. Eine genauere Betrachtung zeigt allerdings, dass die von der Kommunistischen Partei Chinas propagierten Ideale zu einem nicht unwesentlichen Teil gerade auf der traditionellen chinesischen Kultur beruhten. So soll gemäß dem konfuzianischen politischen Ideal der gesamte Staat als eine große Familie verstanden werden, in der sich Herrschende wie Väter verhalten und die Bürger einander als Familienangehörige behandeln. Kollektivismus, Paternalismus und Zentralismus als Grundlagen des sozialistischen Chinas konnten so vom chinesischen Volk gerade vor dem Hintergrund der konfuzianischen Tradition und der familistischen Kultur akzeptiert werden (vgl. Nivison 1956).

Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang auch der Umstand, dass die interne Organisation in sozialistischen Staatsunternehmen – in denen Walder seine Forschungen durchführte – den Organisationsstrukturen des Klans im traditionellen China ähnelte. Damit beschäftigt sich die Untersuchung von Hanlin Li (1991). Er ist der Ansicht, dass die Staatsunternehmen in der maoistischen Epoche –*Danweis* (auf Deutsch: „Einheit") – wie Klans aufgebaut und geführt wurden. Klan und *Danwei* teilen demnach ähnliche Strukturen und Mechanismen, z.B. die Konzentration von Macht, die Ressourcenallokation durch Austausch von Väterlichkeit und Fürsorge gegen Gehorsam und Loyalität sowie schließlich umfangreiche zentrale Kontrollen aller öffentlichen und privaten Lebensbereiche. So wie Klanmitglieder von ihrem Klan waren auch die Arbeiter in *Danweis* von ihrem Unternehmen enorm abhängig. Elementare Bedürfnisse konnten nur durch den Klan bzw. das *Danwei* befriedigt werden, so dass die traditionellen Klannormen im *Danwei* eine neue Blüte erlebten. Die Beziehung zwischen Unternehmensleitern und Arbeitern kann mit der Beziehung zwischen Vater und Sohn verglichen werden: Der Leiter kümmerte sich um seine Arbeiter in sämtlichen Lebensbereichen – der Arbeit, der Ausbildung und sogar im Privatleben, wenn er für seine Arbeiter geeignete Ehepartner suchte. Umgekehrt mussten sich die Arbeiter gegenüber dem Leiter gehorsam und loyal erweisen.

Obwohl Walder und Li verschiedene Ausgangspunkte haben, zielen sie doch auf denselben Gegenstand – die Mechanismen und Beziehungen innerhalb des Staatsunternehmens. In beiden Studien wird deutlich, dass die menschlichen Beziehungen in den Staatsunternehmen durch emotionale Zuneigung und persönliche Gefühlen geprägt waren. Walder hält diese affektive Bindung für ein wichtiges Element in der Patron-Klient-Beziehung, die später kleine politische Cliquen entstehen ließ, während Li versucht, aufgrund dieser affektiven Bindung einer Erbschaftsbeziehung zwischen Klan und *Danwei* auf die Spur zu kommen.

Was Li aber außer Acht gelassen hat, ist „the differential mode of association" in einem Klan. Klanmitglieder unterliegen zwar derselben Klanorganisation, behandeln einander entsprechend ihrer Blutsbeziehung jedoch unterschiedlich. Bei traditionellen Ritualen – z.B. dem Ahnenverehrungsritual, Hochzeitsfesten oder Trauerfeiern – wird den Teilnehmern gemäß ihrer genealogischen Position eine feste Rolle zugewiesen, die mit einer Reihe von Pflichten verbunden ist: Welche genaue Rolle sollen sie bei der Ahnenverehrung übernehmen, wie viele und welche Geschenke sollen sie beim Hochzeitsfest schenken, welche Kleidung sollen sie bei einer Trauerfeier anziehen? Im Alltagsleben behandeln Menschen ihre Mitmenschen entsprechend ihrer Blutsbeziehung ebenfalls unterschiedlich.

Im *Danwei* ist ebenfalls ein „differential mode of association" festzustellen. Da ein *Danwei* im Wesentlichen aufgrund persönlicher und partikularistischer menschlicher Beziehungen geführt wurde, war es unvermeidlich, dass unterschiedliche Gefühlsbindungen zu den anderen Mitgliedern und eine entsprechende Vielfalt der auf sie bezogenen Handlungsweisen aufkamen. Der „Vater" kann nicht alle „Söhne" gleich behandeln, und er wird eine besondere Vorliebe für diejenigen haben, die ihm aktiv ihre Pietät und Loyalität erweisen. Die besondere affektive Bindung führt auf diese Weise zu persönlichen Patron-Klient-Beziehungen und schließlich zum Entstehen von Seilschaften mitsamt den zwischen ihnen herrschenden Konflikten. Hier ist das Prinzip des „differential mode of association" nicht mehr die Blutsbeziehung, sondern die Beziehung zwischen verschiedenen Kadern und Cliquen. Wenn *Danwei* also mit einem Klan vergleichbar ist, dann weisen die Cliquen in *Danwei* eine Analogie zu den Familien im Klan auf.

Die Wirksamkeit des „differential mode of association" zeigt den prägenden und dauerhaften Einfluss kultureller Traditionen auf die gesellschaftlichen und ökonomischen Entwicklungen in China. Trotz des radikalen gesellschaftlichen Wandels spielte die familienähnliche affektive Bindung weiterhin eine Schlüs-

selrolle in der neuen politisch-ökonomischen Organisationsform, dem *Danwei*. Auf dieser Grundlage konstituierte und entwickelte sich der Klientelismus. Die Beziehung zwischen Patron und Klient war deshalb keine rein instrumentelle Beziehung, sondern kann in gewisser Weise als eine Art Familienbeziehung gelten. Diese Eigenart sollte auch die Patron-Klient-Beziehungen in den 1980er Jahren ganz wesentlich charakterisieren.

3.4.2 Korruption und ökonomischer Aufschwung Chinas in den 1980er Jahren

Die Reform des Jahres 1978 veränderte die Situation in zweierlei Hinsicht. Einerseits schufen die Dezentralisierung und die Einführung der Marktwirtschaft die Chance für Chinesen, ihre Bedürfnisse durch den Markt zu befriedigen. Auf diese Weise verloren die Kader – sowohl die Unternehmensleiter der *Danweis* in der Stadt als auch die Chefs der Arbeitsbrigaden auf dem Land – ihr Monopol auf Ressourcenallokation. Der vergrößerte Markt bot jedoch andererseits den Kadern die Gelegenheit, ihre politische Macht zu kommerzialisieren, und zwar besonders auf einem Markt, der noch nicht durch Gesetze zum Schutz des Privateigentums stabilisiert war. Obwohl die politische Macht reduziert wurde, kontrollierten doch die Kader und Regierungen viele wichtige Ressourcen, die von privaten Unternehmern benötigt wurden. Nach der Untersuchung von David Wank (1995: 160–164) stellt sich die ökonomische Macht von Kadern wie in folgender Tabelle aufgeführt dar:

Ökonomische Macht von Kadern	
1	Zugang zu Rohstoffen und knappen Gütern mit niedrigeren Preisen als auf dem Markt
2	Kontrolle über Grundbesitz
3	Zugang zu Darlehen von Banken
4	Zugang zu internationalen Transaktionen
5	Das Recht, in Vertretung der Regierung, der Staatsunternehmen oder der kollektiven Unternehmen Waren auf dem Markt zu kaufen
6	Das Recht, Unternehmen als „kollektive“ Unternehmen auszuweisen (der „rote Hut“).
7	Das Recht, Verwaltungsregulierungen vorzunehmen.

Tabelle 3. Die ökonomische Macht von Kadern in China

Zu Beginn der Reform herrschten bei vielen Gütern und Dienstleistungen Engpässe, wobei der Staat diesen Mangel monopolistisch verwaltete und ihre Privilegien den Kadern es zugleich ermöglichten, politischen Einfluss auf den Markt-

prozess zu nehmen. Ihre Macht war omnipräsent: Bei der Gründung von Unternehmen waren private Unternehmer darauf angewiesen, dass die zuständigen Kader für sie Immobilien mieteten, Darlehen von den Banken aufnahmen und dem Unternehmen einen „roten Hut" aufsetzten. Später benötigten sie die Hilfe von Kadern, um wichtige Rohstoffe und knappe Güter unter den regulären Marktpreisen zu kaufen,[18] um ihre Produkte zu exportieren oder um die lokalen Regierungen als Kunden zu gewinnen. Die lokalen Regierungen waren andererseits in der Lage, private Unternehmer durch Verwaltungsvorschriften zu erpressen, die zu großem Maße in ihrem Ermessen lagen. Aus dieser Perspektive waren die lokalen Regierungen – neben der Zentralregierung, die private Betriebe aus ideologischen Gründen nicht anerkannte – ein weiteres Hindernis für die Entwicklung der privaten Unternehmen. Denn für die Kader wäre es immer gewinnbringend geblieben, zwischen mehr oder weniger strenger Kontrolle, relativem Schutz und direkter oder indirekter Ausplünderung der privaten Unternehmen eine Balance zu halten. Die privaten Unternehmen hätten so kaum eine Chance auf berechenbare Stabilität und nachhaltiges Wachstum gehabt.

Warum konnte sich die private Ökonomie angesichts dieser doppelten Bedrohung – einerseits von Seiten der Zentralregierung, die eine ihr feindliche Rahmenordnung schuf, und andererseits von den lokalen Regierungen, die auf zahlreiche Weisen private Unternehmer erpressen und ausbeuten konnten – dennoch so robust und schnell entwickeln? Das Erfolgsgeheimnis offenbart sich, wenn man Korruption in China nicht einfach als eine rein instrumentelle, nur auf materielle Vorteile ausgerichtete Strategie versteht. Stattdessen ist Korruption in China eng mit dem besonderen Charakter von sozialen Beziehungen innerhalb von *Guanxis* verbunden. Die affektive Bindung und die gegenseitige Verpflichtung zwischen Patron und Klient sind schon anhand der Beispiele von *Danweis* sowie der Unternehmen mit „rotem Hut" dargestellt worden. Aber in *Danweis* war Klientelismus selten mit ökonomischer Bestechung verbunden. Was der Patron vom Klient erhalten konnte, waren politische Ressourcen wie Loyalität, Unterstützung und Hilfe in politischen Kämpfen und Konflikten. Im Fall der Unternehmen mit „rotem Hut" verstießen

18. In den 1980er Jahren wurde das sogenannte „Dual-Track-System" umgesetzt, das sich auf die Koexistenz der Planwirtschaft und Marktwirtschaft bezog. Dieses System implizierte ein Zwei-Klassen-Preissystem, bei dem eine bestimmte Ware zwei Preise besaß: einen vom Staat festgesetzten Preis, der sehr niedrig war, und einen vom Markt bestimmten Preis, der relativ hoch war. Nur die Staatsunternehmen oder die kollektiven Unternehmen, die zur Planwirtschaft gehörten, konnten Waren mit dem staatlich kontrollierten niedrigen Preis kaufen. Aber über die zuständigen Kader konnten auch private Unternehmer in den Genuss dieses Preises gelangen.

die Absprachen zwischen Kadern und Unternehmern nicht direkt gegen das Gesetz, so dass dieser lokale „political shelter“ von der zentralen Regierung in gewisser Hinsicht anerkannt wurde.

Die tiefgehende Einbettung in *Guanxi*-Beziehungen ist eine wichtige Eigenschaft der Korruption in China. Sie kann deswegen nicht einfach als bloßer Austausch von Geld und Macht verstanden werden. Eine direkte Bestechung würde häufig als moralisch inakzeptabel empfunden und von Kadern abgelehnt werden (vgl. Pieke 1995: 503; Xin/Pearce 1996: 1646). Für die Kader war – besonders zu Beginn der Reformen – eine Korruptionspraxis mit ihrem Selbstbild nur dann zu vereinbaren, wenn sie in einem *Guanxi*-Kontext stattfand. Aus diesem Blickwinkel unterschied sich Korruption kaum von einer horizontalen Kooperation zwischen Marktakteuren. Beide beruhten auf Vertrauen und dem Eingehen wechselseitiger Verpflichtungen. Zwar existierte auch die rein instrumentelle Korruption, bei der sich Marktakteure ökonomische Privilegien ohne großes Federlesen von Parteikadern einkauften. Aber eine solche Praxis war relativ selten, weil ohne Einbettung in *Guanxi*-Beziehungen Bestechung sehr viel teurer wird und für die Kader sich die Gefahr deutlich vergrößert, dass die Korruptionspraxis bekannt gemacht wird.

Die Frage, wie private Unternehmer angesichts der prima facie überragenden Machtposition der Kader in der Patron-Klient-Beziehung wirksam auf das Verhalten von Kadern Einfluss nehmen konnten, ist unterschiedlich beantwortet worden. Während Wissenschaftler wie Oi (1989) die Antwort aus einer politisch- ökonomischen Perspektive zu geben versuchen, plädiert Yun-xiang Yan (Yan 1995) dafür, die Machtverhältnisse zwischen Kadern und Marktakteuren nach der Reform als Ergebnis der sozialen Interaktionen im Alltagsleben zu verstehen. Nach seinen in einem nordchinesischen Dorf gemachten Beobachtungen ist die im Alltagsleben erzeugte soziale Macht so groß, dass sie sogar ein Gegengewicht zu dem scheinbar übermächtigen politischen Einfluss der Kader bildet. Die Kader können sich deshalb nicht allein auf ihre politische Macht stützen, sondern müssen auch die Machtverhältnisse berücksichtigen, die sich in den immer mehr vergrößernden persönlichen Netzwerken herausbilden. Die Konsequenz war, dass „village cadres found themselves involved in more resistance, bargaining, and compromise in the process of exerting their power“ und „they have to interfere with the private interests of peasants, in order to avoid open resistance from the latter“ (Yan 1995: 230).

Diese Schlussfolgerung entspricht der Untersuchung von Peng (2004), in der die Hilfsbereitschaft von Kadern auf die Klansolidarität zurückgeführt wird. Er zeigt, dass die monopolisierte politische Macht von Kadern der auf *Guanxi*

basierenden informellen Macht unterlegen sein kann – und zwar besonders auf dem Land, wo die Klanorganisation eine gute Grundlage für soziale Netzwerke bietet. Regelmäßige Rituale des Klans wie das Ahnenverehrungsritual und immer wiederkehrende soziale Anlässe wie Hochzeiten oder Trauerfeiern verflechten die Biographien von Dorfbewohnern miteinander, indem *Mianzi* und *Renqing* in diesen Situationen zeremoniell ausgetauscht werden. Wie andere Dorfbewohner sind auch die Kader tief in solche Netzwerke eingebunden. Trotz ihres Monopols an lokaler politischer Macht müssen deswegen auch die Kader die sozialen Normen von *Guanxi* befolgen, indem sie z.B. *Renqing* zurückgeben, das eigene *Mianzi* bewahren oder anderen *Mianzi* geben. Verletzen die Kader diese Normen, setzen sie sich sonst der Missbilligung des ganzen Klans aus.

Vor diesem Hintergrund ist Bestechung nur in ganz bestimmten, verschleierten Formen möglich. Schmiergeld direkt zu zahlen, ist nur die letzte und unklügste Wahl. Normalerweise erfolgt die Bestechung durch Geschenke (*songli*) und Essenseinladungen (*qingke*). Geschenke zu machen oder Einladungen auszusprechen, ist der wichtigste soziale „Klebstoff" in China. *Guanxi* ohne Geschenke und gemeinsames Essen ist unvorstellbar. In der Patron-Klient-Beziehung können die Geschenke luxuriöse Waren oder sogar Geld sein. Jedoch sind Geschenke nicht in erster Linie wegen des damit verbundenen materiellen Anreizes für die Kader bindend, sondern es entsteht eine affektive Schuld, die die Kader in ein von *Mianzi* und *Renqing* geflochtenes Netz geraten lässt (Yang 1994:206):

> Gift-giving creates a microcosmic world in which hierarchical relations are to certain extent reversed. Donors become the moral superiors of recipients, who now owe favors to their donor. Symbolic capital compensates for the lack of material, office, or political capital. Thus face and the morality of reciprocity, obligation, and indebtedness become in a sense the ammunition of the weak. This mobilization of the forces of gift morality effects a subtle displacement of the potency by diversifying the state economy's principle of classification and distribution by rank.

Yang beschreibt hier den Kernmechanismus des Schenkens in China. Ein Geschenk oder eine Essenseinladung verkörpern in erster Linie nicht materielle Vorteile, sondern eine symbolische Bedeutung, die aus der kulturellen Überlieferung stammt. Lehnen die Kader Geschenke ab, werden die Geber dieses Verhalten so interpretieren, dass die Kader ihnen kein *Mianzi* geben wollen oder die Kader „kein Gespür für *Renqing*" haben, was zur Beendigung des *Guanxis* führt. Wenn aber die Kader Geschenke annehmen, befinden sie sich anschließend in der Pflicht, dass sie eine Gefälligkeit zurückgeben müssen, auch wenn sie dafür gegen das Gesetz verstoßen. Diese im Alltagsleben generierte Macht ist somit

geeignet, die monopolisierte politische Macht in einem beträchtlichen Ausmaß zu neutralisieren und eine solide Grundlage für stabile Patronagebeziehungen zu bilden.

Für die Marktakteure öffnet die Patronage durch die Kader in der Umgangssprache von Chinesen eine „Hintertür" (*hou men*), um Vorteile auf dem Markt zu erzielen und ihre privaten Unternehmen abzusichern. In den 1980er Jahren funktionierten die „Hintertür-Praktiken" als eine soziale Institution, die in der Lage war, die staatlichen Institutionen erfolgreich zu umgehen. Dass Kader einerseits aktiv mit Unternehmern kooperierten und sich andererseits gegenüber den politischen Direktiven der Zentralregierung eher passiv verhielten, konnte die für die private Ökonomie ungünstige Politik der Regierung außer Kraft setzen, wie Yan beschreibt (1995: 230):

> As rural cadres passively and partially carry out orders from above, central government policies lose their original meaning. This has been captured in a popular saying, „Villages cheat towns, towns cheat countries; it's cheating straight up to the State Council" (cun pian xiang, xiang pian xian, yizhi pian dao guowuyuan). In a sense, the new pattern of political behavior among the rural cadres might create an informal mechanism to counterbalance and resist state control of society and the negative effects of central policy.

Die Anerkennung der Shareholding-Kooperativen als kollektive Unternehmen und die Zuteilung „roter Hüte" waren nur erste Schritte. Kader halfen ihren Klienten auch bei der Beschaffung von knappen Gütern wie Rohstoffen, Maschinen oder Devisen, die sonst auf dem Markt nicht oder nur gegen Zahlung hoher „Marktpreise" erhältlich waren. Ferner konnten sie wichtige offizielle Dokumente beschaffen – wie Gewerbescheine, Qualitätszeugnisse für Produkte oder Importlizenzen –, auch wenn ihre Klienten auf diese Dokumente kein Anrecht hatten. Wichtig war auch der Zugang zu staatlichem und kollektivem Eigentum wie Immobilien, Kapital und Fabrikanlagen, die von Kadern als eine Form der Vorteilsgewährung zu niedrigen Preisen verliehen oder verkauft wurden. Diese „Hintertür-Praktiken" wurden zwar von der KPCh grundsätzlich verdammt, und der Kampf gegen sie hörte auch nach der Gründung der Volksrepublik nicht auf; gleichwohl sind sie aus der subjektiven Sicht von Millionen von Kadern und Marktakteuren moralisch zu rechtfertigen. Es erscheint ihnen nicht als Vergehen, unvernünftige Verwaltungsverfahren und sinnlose Bürokratie zu umgehen oder die zum ineffizienten staatlichen Sektor gehörenden Ressourcen zugunsten der privaten Ökonomie „umzuverteilen". Alle profitieren von dieser Praxis und nur das abstrakte „staatliche Interesse" wird verletzt. Eine gängige Redensart veranschaulicht durchaus treffend die hierbei vorherrschende Einstellung der einfachen Chinesen: „Wir verbinden uns

miteinander und verspeisen zusammen den Staat!“ (*tuan jie ni wo ta, da jia yi qi chi guo jia*).

Die vorangegangenen Ausführungen haben zwei Eigenschaften der Korruption in China in den 1980er Jahren verdeutlicht. Zum einen war die Korruption fest in *Guanxi* eingebettet. Persönliche Zuneigung und Gefühle spielten eine zentrale Rolle. Zweitens fungierte die Korruption als eine soziale Institution gegenüber den staatlichen Institutionen, die die private Ökonomie an den Rand der Volkswirtschaft zu drängen versuchten. Durch die „Hintertür-Praktiken“ konnten die privaten Unternehmer ihre zunächst ungünstige Lage entscheidend verbessern. Immobilien, Rohstoffe, Fabrikanlagen und auch ausländische Kunden, also alle offiziell zum Staat gehörenden Ressourcen, wurden unter der Hand privatisiert. Die auf diesem Wege bewirkte Ressourcenallokation führte zu einem ähnlichen Ergebnis wie ein Marktmechanismus – nämlich zu einer annähernd effizienten Verteilung knapper Ressourcen und damit zu einer kontinuierlichen Steigerung der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit.

4. Kapitel:
Guanxi in der etablierten Marktwirtschaft

Shareholding-Kooperative, Unternehmen mit „rotem Hut“ und auch der „lokale staatliche Korporatismus“ werden zwar zu einem gewissen Maße von der Zentralregierung anerkannt. Das führte jedoch zu der von der KPCh so nicht erwarteten Konsequenz, dass die immer weiter wachsende Marktwirtschaft am Ende die Planwirtschaft überholt hatte. „Growing out of the plan“, so hat Barry Naughton (1995) diesen Prozess beschrieben. Dazu leistete gerade auch Korruption einen nicht unerheblichen Beitrag. Durch die Umgehung zeit- und geldaufwendiger Bürokratie für Anmeldeverfahren und die verdeckte Privatisierung staatlichen Vermögens haben korrupte Kader die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der privaten Unternehmen erheblich verstärkt. Entsprechend verloren die staatliche Ökonomie und die Planwirtschaft ihre vorherrschende Stellung in der chinesischen Volkswirtschaft. Die aufsteigende Marktwirtschaft ließ neue Interessengruppen entstehen, die die alten politischen Institutionen zunehmend herausforderten. Während immer mehr Kader innerhalb der KPCh sowie private Unternehmer von der Marktwirtschaft profitierten, wurden die Forderungen nach weiteren Reformen umfassender und lauter. Schritt für Schritt wurden die alten politisch-ökonomischen Rahmenordnungen „schöpferisch“ zerstört und die Marktwirtschaft als Grundlage der Nationalökonomie fixiert. Besonders nach 1992, als Deng Xiaoping, der Vordenker und Vater der Reformen, mit einer Rede während einer Reise durch Südchina weitere Schritte zu mehr Liberalisierung und Dezentralisierung der Volkswirtschaft bestätigte, wurde eine Reihe neuer politischer Grundsätze auf verschiedenen Ebenen der Staatsverwaltung umgesetzt, die die private Ökonomie ermutigten und beflügelten. Vor diesem Hintergrund fand eine umfangreiche Privatisierung in ganz China statt, und dies sogar in den Gebieten, in denen sich während der 1980er Jahre kollektive TVEs stark entwickelt hatten, so etwa in der Provinz Zhejiang, in der der „lokale staatliche Korporatismus“ ursprünglich hervorgetreten war (vgl. Kung 1999).

Sobald die Marktinstitutionen in China legalisiert wurden, stellten sich die sozialen Institutionen – hier vor allem *Guanxi* – in einem anderen Licht dar,

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_5,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

weil für große Märkte andere Anforderungen gelten als für lokale Privatwirtschaften. Wenn die Märkte in China sich weiterhin in lokal begrenzte *Guanxi*-Netzwerke gegliedert hätten, wären die ökonomische Öffnung und ein weiteres Wachstum stark behindert worden – in dieser Hinsicht haben Weber und Fukuyama Recht. Es sind jedoch kulturelle von sozialen Institutionen zu unterscheiden. Kulturelle Institutionen wie der Familismus prägen kognitive Strukturen und normative Erwartungen, die von Generation zu Generation weitergegeben werden und sich kaum verändern. Im Gegensatz dazu entwickeln sich soziale Institutionen in Reaktion auf ihre Umgebungen. So sind der „lokale staatliche Korporatismus", die Shareholding-Kooperativen und die Unternehmen mit einem „roten Hut" aus der besonderen Kombination von Familismus und dem sozialistischen Staat hervorgegangen, die in anderen chinesischen Gesellschaften – Hongkong, Taiwan oder Singapur – so nicht zu finden ist. Daher ist zu erwarten, dass sich trotz der enormen Beharrungskraft der Kultur soziale Institutionen wie die *Guanxi*-Beziehungen an Veränderungen in ihrer gesellschaftlichen Umwelt anpassen können.

In diesem Kapitel wird zunächst die folgende Frage diskutiert: Verliert *Guanxi* auf dem expandierenden Markt an Bedeutung? Dabei wird gezeigt, dass *Guanxi* trotz der neuen institutionellen Rahmenordnung in der Lage ist zu überleben, was u.a. mit dem Phänomen der Pfadabhängigkeit erklärt werden kann. Danach wird verdeutlicht, wie sich die Struktur von *Guanxi* entsprechend der neu etablierten Marktwirtschaft verändert, ohne jedoch seine kulturelle Grundlage zu verlieren. Am Ende soll auf bisher ungenutzte Potentiale einer freiwilligen Kooperationsordnung eingegangen werden, die auf sozialen Beziehungen beruht.

4.1 Verliert *Guanxi* auf dem Markt an Bedeutung?

Der Prozess der Modernisierung wird häufig als eine eindimensionale Entwicklung angesehen, als deren Folge auf dem Markt schließlich ein unpersönlicher Austausch dominieren wird. Aus dieser Perspektive müssten *Guanxi* und andere Formen von traditionellen interpersonalen Beziehungen während des Aufstiegs der Marktwirtschaft allmählich in den Hintergrund geraten. Je mehr Ressourcen durch die Konkurrenz auf dem Markt verteilt werden, desto weniger sind die Akteure auf persönliche Beziehungen angewiesen. Auf den ersten Blick trifft diese Annahme zu, weil die gegenwärtige Geschichte Chinas tatsächlich eine „Dekonstruktion" von *Guanxi* vor Augen zu führen scheint. Nachdem die

Marktwirtschaft in China als Grundlage der Nationalökonomie akzeptiert wurde und die entsprechenden Gesetze zum Schutz des Privateigentums erlassen worden waren, besteht für die privaten Unternehmer im Prinzip die Möglichkeit, Transaktionen durch Marktinstitutionen durchzuführen, ohne *Guanxi* in Anspruch zu nehmen. Aus Interviews mit 155 Kadern und Unternehmern in Shanghai hat Douglas Guthrie auf eine abnehmende Bedeutung von *Guanxi* auf dem Markt geschlossen: Sowohl Kader als auch Unternehmer sprächen mehr von der Konkurrenz auf dem Markt und weniger von *Guanxi*. *Guanxi* ist nach Guthrie „an institutionally defined system – i.e. a system that depends on the institutional structure of society rather than on culture – that is changing in stride with the institutional changes of the reform era" (Guthrie 1998: 255). Der Untergang von *Guanxi* sei durch den eingeschlagenen Modernisierungsprozess vorprogrammiert.

Im Gegensatz dazu argumentiert Mayfair Yang, dass *Guanxi* „is best treated as a multifaceted ever-changing set of practices which make acts of interpretation and representation a very complex and difficult undertaking" (Yang 2002: 459). Laut Yang ist die kulturelle und soziale Prägung durch *Guanxi* dauerhaft, obwohl sich die formelle institutionelle Struktur verändert. Aus diesem Grund büße *Guanxi* durch die kontinuierlichen Reformen auch nicht an Bedeutung ein, sondern entfalte sich in einem neuen Territorium (Yang 1994: 167):

> Far from fading into irrelevance in the rapidly commercializing society, the art of guanxi plays a new and important role in all types of commercial transactions which have emerged with the economic reforms. Money still cannot buy everything, and guanxi still provides a better access to goods. Guanxi and gifts have also come to be used explicitly to save money and to earn money in the new commercial context where they are frequently employed as money equivalents.

Ein von Yang genanntes Beispiel ist die private Nutzung der den Staatsunternehmen gehörenden Autos. In den 1980er Jahren und am Anfang der 1990er Jahre waren private Autos in China sehr selten. Um große Gegenstände zu transportieren (etwa bei einem Umzug), musste man in seinem *Guanxi*-Kreis einen Fahrer eines Staatsunternehmens oder einer Administration suchen, der in seiner Freizeit über ein Auto verfügen konnte. Früher hatte man dem Fahrer lediglich Geschenke zu geben oder ihn zum Essen einzuladen, um die *Renqing*-Schuld zu begleichen. Doch während der Herausbildung der Marktwirtschaft machte sich eine Tendenz bemerkbar, dass sowohl Bittsteller als auch Fahrer die Barbezahlung bevorzugten, weil sie einfacher und effizienter war. Hierbei spielte *Guanxi* jedoch weiterhin eine wichtige Rolle. Man konnte nicht direkt einen fremden Fahrer um Hilfe bitten. Man musste entweder früher schon einmal ein *Guanxi* mit ihm etabliert haben oder die Bitte mittels eines

gemeinsamen Freundes an ihn richten. Auch der Preis war stark von *Guanxi* abhängig. Während der Fahrer bei nahen Verwandten oder Freunden die Zahlung kaum erwähnte oder sie entschieden ablehnte, forderte er von einem eher „marginalen“ Freund in seinem *Guanxi*-Netzwerk relativ hohe Beträge (vgl. Yang 1994: 163-164).

Yangs Untersuchung entspricht der alltäglichen Erfahrung vieler Chinesen in dem fraglichen Zeitraum – so war *Guanxi* nützlich, um ein Fernsehgerät zu kaufen oder eben um ein Auto zu benutzen. Als sich die Marktwirtschaft entwickelte, war *Guanxi* zwar keine notwendige Voraussetzung mehr: Man konnte ein Fernsehgerät auch auf dem Markt kaufen oder ein Auto mieten. Mit *Guanxi* konnte man jedoch einen Fernseher direkt bei der Fabrik zum Selbstkostenpreis kaufen oder ein Auto gegen die Zahlung lediglich eines symbolischen Betrags nutzen. Aus diesem Grund waren *Guanxi*-Praktiken auch nach der Etablierung der Marktwirtschaft in China weiterhin gängig.

Aber der Aussagewert von Yangs Untersuchung hat Grenzen. Ihr Buch *Gifts, Favors, and Banquets* wurde im Jahr 1994 publiziert. Was Yang damit nicht mehr erfassen konnte, ist die zunehmende Privatisierung und Liberalisierung der Nationalökonomie ab Mitte der 1990er Jahre. In der Zeit, als *Guanxi* noch als „money equivalent“ funktionierte, waren viele Produkte wegen der Geschlossenheit des Binnenmarktes noch zu teuer für die meisten Chinesen. Aus diesem Grund versuchten sie durch *Guanxi* die Preise zu senken, was zu Lasten der *Renqing*-Schuld gehen musste. Die größere Offenheit und die stärkere Konkurrenz führten jedoch zu immer niedrigeren Preisen und einer höheren Leistungsfähigkeit des Marktes. Nach 1994 hatte sich die Vielfalt der angebotenen Produkte und Dienstleistungen bei insgesamt stark gesunkenen Preisen bereits in einer Weise vergrößert, wie sie außerhalb der Vorstellungskraft der Zeitgenossen am Ende der 1980er Jahre lag. Wer umziehen wollte, wandte sich nicht mehr an Freunde oder an einen Fahrer in einem Staatsunternehmen, sondern suchte nun einfach nach einem professionellen Spediteur auf dem Markt. Der Erfolg der Marktwirtschaft ließ die Chinesen immer mehr vom Preis und von der Qualität der Produkte anstatt von *Guanxi* sprechen. Aus dieser Perspektive scheint die Behauptung von Guthrie zutreffend, dass *Guanxi* nach der Etablierung der Marktwirtschaft immer mehr in den Hintergrund geriet.

Im Jahr 2002 hat Yang versucht, ihren Ansatz mit neuen empirischen Untersuchungen zu stützen. Sie räumt zwar ein, dass *Guanxi* im alltäglichen wirtschaftlichen Leben nicht mehr von großer Bedeutung ist, doch beharrt sie darauf, dass *Guanxi* als ein kulturelles Erbe insgesamt immer noch eine zentrale Rolle spielt (Yang 2002: 463f.)

> (…) with the consolidation of the new consumer economy, guanxi practice has moved out of the area of the acquisition of consumer goods and provision of everyday needs, and into a more restricted domain, exactly that area where Guthrie claims it is declining. That is, guanxi now flourishes in the realm of business and the urban-industrial sphere, whether in dealings among private entrepreneurs, between private entrepreneurs and state managers, or between entrepreneurs and officials, especially local officials.

Die These von einer weiterhin großen Bedeutung von *Guanxi* im chinesischen Wirtschaftsleben der Gegenwart wird von anderen Autoren unterstützt (Chan et al. 2002; Su/Littlefield 2001; Wang 2000). Ausländischen Investoren wird der Ratschlag erteilt, in China unbedingt auf *Guanxi* und *Mianzi* zu achten (vgl. Buckley et al. 2006). Sogar in Hongkong, Taiwan und Singapur, wo die private Ökonomie eine viel bessere institutionelle Umgebung genießt, verlässt sich ein großer Teil der chinesischen Geschäftsleute schließlich doch auf persönliche Beziehungen (vgl. Redding 1990). Auch im Alltagsleben der Menschen wird *Guanxi* nicht völlig ausgeklammert. In manchen Situationen ist *Guanxi* nach wie vor notwendig, z.B. wenn das eigene Kind in eine gute Schule gehen soll oder ein krankes Familienmitglied in einem guten Krankenhaus zu behandeln ist.

Wie sind die offenbar abweichenden Ergebnisse der Interviews von Guthrie zu beurteilen? Die Erhebung von Guthrie in Shanghai ist zwar nicht irrelevant. Dennoch ist es problematisch, dass er den Kreis seiner Informanten im Wesentlichen auf Kader und Manager in Staatsunternehmen beschränkte und die Interviews in formalen Kontexten durchführte. Es ist zweifelhaft, wie offen sich die chinesischen Gesprächspartner – die eng mit der Partei und Regierung verbunden waren – gegenüber einem ausländischen Wissenschaftler geäußert haben, gerade was ein solch sensibles Thema wie *Guanxi* angeht, das häufig mit Korruption in Zusammenhang gebracht wird. Im Gegensatz dazu hat Yang Informanten auf allen Ebenen befragt: Kader, Manager in Staatsunternehmen, private Unternehmer und auch einfache Leute. Die Gespräche fanden in informellen Situationen statt, wobei die Informanten die Wissenschaftlerin selbst als eine Freundin in ihrem *Guanxi*-Kreis ansahen. Aus diesem Grund sind die Untersuchungen von Yang als zuverlässiger einzuschätzen.

Zuzugestehen ist sicherlich, dass in den Bereichen, in denen der Markt gute und preiswerte Produkte und Dienstleistungen für den alltäglichen Gebrauch anbietet, *Guanxi* an Bedeutung verliert. Aber in denjenigen Bereichen, in denen die Ressourcen durch bürokratische Systeme oder persönliche Beziehungen verteilt werden, z.B. bei Ausbildung, medizinischer Behandlung und Arbeitssuche, spielt *Guanxi* weiterhin eine unverzichtbare Rolle. Es ist vorschnell zu

behaupten, dass die Marktwirtschaft *Guanxi*-Praktiken schließlich in jedem Bereich verdrängen wird. Denn wie Yang und andere Wissenschaftler beobachtet haben, beherrschen die Normen von *Guanxi* das Verhalten von privaten Unternehmern, Managern in Staatsunternehmen und Kadern in einem gewissen Ausmaß nach wie vor. Die meisten von ihnen streben nach einer Balance zwischen den Normen von *Renqing* und *Mianzi* einerseits und den Profiten auf dem Markt andererseits. Deswegen lässt sich die Persistenz von *Guanxi* nicht nur auf die noch unvollkommene Marktdurchsetzung zurückführen. Vielmehr ist *Guanxi* als Institution viel komplexer, als es auf den ersten Blick erscheint.

4.2 Die Pfadabhängigkeit von *Guanxi*

Ein zentrales Thema der Neuen Institutionenökonomik ist die *Pfadabhängigkeit*. Abhängig von der Konzentration auf unterschiedliche Arten von Institutionen haben Wissenschaftler jeweils unterschiedliche Mechanismen der Pfadabhängigkeit identifiziert. North führt den Effekt der Pfadabhängigkeit auf die Interessengruppen zurück, die von den alten Systemen profitieren (North 1990). Greif glaubt, dass die Robustheit der Institutionen von der sogenannten „fundamentalen Asymmetrie“ (vgl. Greif 2006: 189ff.) zwischen kulturellen Überzeugungen und technologisch möglichen Alternativen verursacht wird; und um das Überdauern von unpopulären Normen zu erklären, zieht Cristina Bicchieri das Phänomen der sogenannten „pluralistischen Ignoranz“ heran, „a psychological state characterized by the belief that one’s private thoughts, attitudes, and feelings are different from those of others, even though one’s public behavior is identical“ (Bicchieri 2006: 186). Mit dieser Einstellung kann der Einzelne trotz seiner persönlichen Abneigung eine Norm befolgen, weil er dem Fehlschluss unterliegt, dass das Befolgen dieser Norm durch andere deren wahre Präferenz offenbart. Auf diese Weise kann eine unpopuläre Norm dauerhaft existieren, indem jeder einzelne die Zahl ihrer Befürworter überschätzt.

Im Folgenden werden diese drei Mechanismen im Kontext von *Guanxi* erläutert und es wird gezeigt, warum *Guanxi* auch in der neuen kapitalistischen Welt weiterhin eine wichtige Rolle spielt und wahrscheinlich noch länger spielen wird.

4.2.1 Steigende Renditen und Interessengruppen

Laut North können durch politische Institutionen Interessengruppen entstehen, die von den mit diesen Institutionen verbundenen Renditen profitieren und alle Anstrengungen zur Aufrechterhaltung des *Status quo* unternehmen, obwohl eine effizientere institutionelle Alternative realisierbar wäre (vgl. North 1990). Dies trifft auch auf China zu. Soziale Institutionen wie *Guanxi* beförderten in den 1980er Jahren die private Ökonomie und Marktwirtschaft erheblich und ließen neue wirtschaftliche und politische Eliten auf den Plan treten, die Interesse an einem immer größer werdenden Markt hatten. Schließlich veränderten diese neuen Eliten – vor allem private Unternehmer und mit ihnen verbundene Kader – die alte politische Machtstruktur: Die kommunistische Ideologie wurde in der Folge durch ein System der materiellen Anreize ersetzt.

Aber die Einführung der Marktwirtschaft hat nicht zu weiteren politischen Reformen und nicht zu einer allgemeinen Demokratisierung und einer Entwicklung rechtsstaatlicher Institutionen geführt. Im Vergleich zu den umfassenden Reformen der wirtschaftlichen Rahmenordnung haben sich die Grundsätze der chinesischen Politik in den vergangenen 30 Jahren kaum geändert. Das politische System der VR China ist nach wie vor ein autoritäres, sozialistisches Einparteiensystem. Meinungsfreiheit, Redefreiheit, Vereinigungsfreiheit sowie Demonstrationsfreiheit stehen immer noch lediglich auf dem Papier. Das Überdauern des alten politischen Systems ist jedoch durchaus nachvollziehbar. Denn der Erfolg der neuen Eliten beruhte nicht auf einem stabilen rechtlichen Rahmen, sondern im Gegensatz dazu gerade auf den Mängeln der staatlichen und rechtlichen Institutionen. Ihre Ineffektivität ist sowohl beim Umgehen hinderlicher Gesetze als auch für die Sicherung politischer Privilegien auf dem Markt vorteilhaft und gewünscht. Auch nach der Etablierung der Marktwirtschaft nutzen die neuen Eliten institutionelle Lücken, um etwa auf dem Markt die Konkurrenz durch politische Patron-Klient-Beziehungen zu überflügeln. Das ist ein wichtiger Grund, warum nach der Liberalisierung und Privatisierung der Nationalökonomie nicht nachdrücklicher ein wirkungsvoller rechtlicher Schutz des Privateigentums gefordert wird.

Markttransaktionen sind in dieser Situation deshalb nach wie vor mit erheblichen Risiken verbunden: Man kann in vielen Fällen Verträge brechen oder Partner betrügen, ohne eine Bestrafung befürchten zu müssen. Die Opfer nehmen die Schädigung hin, ohne sich an die Polizei oder die Gerichte zu wenden, weil sie dafür beträchtliche Schmiergelder bezahlen müssten. Solche Schwierigkeiten sind aber für die meisten chinesischen Unternehmer nur von

nachrangiger Bedeutung, da sie sich in einem Markt ohne wirksamen Rechtsschutz bereits eingerichtet haben. In China können offenbar nach wie vor nur diejenigen Unternehmer Erfolge erzielen, die über außerordentliche *Guanxi*-Kenntnisse und -Fähigkeiten verfügen. Sie müssen Experten von *Guanxi* sein, die nicht nur in der Lage sind, durch ihr persönliches Charisma und ihre soziale Kompetenz ein umfangreiches und stabiles *Guanxi*-Netzwerk aufzubauen, sondern auch wissen, wie man seine *Guanxi*-Partner mit *Renqing*-Schuld belastet und wie man die *Mianzi*- Norm ausnutzt, um andere Menschen zu beeinflussen. Auch wenn sich ab Mitte der 1990er Jahre die Rahmenordnung für die Marktwirtschaft immer weiter verbessert hat, sind viele chinesische Unternehmer nach wie vor der Ansicht, dass *Guanxi*-Praktiken ihnen mehr Profite einbringen als formelle Gesetze. Die steigenden Renditen aus *Guanxi*-Praktiken und die von ihnen profitierenden Interessengruppen rücken auf diese Weise die *Guanxi*-Institution auch in den Mittelpunkt der entwickelten chinesischen Marktwirtschaft.

Die Pfadabhängigkeit des *Guanxi* ist somit in zweifacher Hinsicht verstärkt worden. Einerseits hat das Überdauern des politischen Systems die Ineffektivität der formellen Institutionen zementiert. Fast alle öffentlichen Verwaltungen in China sind für ihre langwierige und komplizierte Bürokratie und auch manchmal für die Erpressung von Schmiergeld notorisch bekannt. Andererseits haben die chinesischen Unternehmer in jahrelanger Praxis große Ressourcen und Fähigkeiten als *Guanxi*-Experten erworben, mit denen sie die meisten Probleme auf dem Markt mit geringeren Kosten lösen können. In diesem Sinne kann *Guanxi* als ein Ersatz für ineffektive staatliche Institutionen verstanden werden (vgl. Xin/ Pearce 1996).

Es ist allerdings fraglich, ob die Renditen aus der *Guanxi*-Institution die durch funktionierende Märkte möglichen Profite wirklich übersteigen. Je größer der Markt, desto stärker ist die Spezialisierung auf dem Markt und desto produktiver ist die Industrie. *Guanxi*-Netzwerke können jedoch dazu tendieren, Märkte in lokal begrenzte persönliche Beziehungen zu segmentieren, was ökonomische Öffnung und weiteres Wachstum stark behindern würde. Und wenn die Renditen aus der *Guanxi*-Institution im Vergleich zu den möglichen Profiten aus einem politisch und rechtlich geordneten Markt unbedeutend werden, entstehen Anreize zu weiteren institutionellen Reformen. Dass die Veränderung der Rahmenbedingungen zum Aufstieg neuer Eliten führen kann, die alte Interessengruppen herausfordern, wurde schon im vorangegangenen Kapitel festgestellt. Die Persistenz der *Guanxi*-Institution erfordert deshalb

Flexibilität, die eine Anpassung dieser Institution an die Erfordernisse offener Märkte erlaubt. Ich werde darauf zurückkommen.

4.2.2 Fundamentale Asymmetrie

Kulturelle Institutionen nehmen Einfluss auf das menschliche Verhalten, indem sie die Weltanschauungen und Werteinstellungen der Menschen so strukturieren, dass die Menschen die Welt auf eine bestimmte Art und Weise interpretieren und bewerten. Neue und effiziente Möglichkeiten zur Lösung von Problemen können wegen ihres Widerspruchs zu den kulturellen Institutionen verworfen werden. In China wird den Werten des Familismus auch auf dem Markt eine große Bedeutung beigemessen. In der chinesischen Marktwirtschaft berücksichtigen die Marktakteure nicht nur Profite und Kosten, sondern auch *Renqing* und *Mianzi*, die auf kulturellen Überzeugungen beruhen. Durch den Umstand, dass Geschäfte vorrangig mit Verwandten und Freunden abgewickelt oder die Beziehungen zu Geschäftspartnern als Quasi-Familienbeziehungen gestaltet werden, können die kulturell geprägten psychologischen Bedürfnisse der Chinesen erfüllt werden, etwa ihre Sicherheits-, Zugehörigkeits- und Ehrgefühle. Der Preis dafür ist, dass moderne kapitalistische Institutionen wie rechtlich abgesicherte Verträge, professionelles Management oder Aktienmärkte sich trotz ihrer höheren Leistungsfähigkeit nur verzögert oder nur teilweise durchsetzen können.

Diese Tendenz zeichnet sich nicht nur in der VR China ab, deren Marktwirtschaft für ihre Mängel bekannt ist, sondern auch in anderen chinesischen Gesellschaften wie Hongkong, Singapur und Taiwan. Ihre Wirtschaftsstruktur ist durch kleine Familienunternehmen gekennzeichnet (vgl. Fukuyama 1996; Redding 1990), in denen Manager und Mitarbeiter nicht mittels des Arbeitsmarkts angestellt werden, sondern in persönlichen Netzwerken gesucht werden; auch das Management agiert eher durch persönliche Beziehungen und informelle Normierungen statt mit Hilfe formeller Regeln. Dieser Charakter der chinesischen Familienunternehmen schränkt die Größe und Leistungsfähigkeit der Unternehmen ein und beschert ihnen gegenüber westlichen multinationalen Konzernen erhebliche Nachteile, weshalb Fukuyama den chinesischen Familienunternehmen zunehmende Probleme in der modernen Wirtschaft prophezeit.

Die Frage, warum chinesische Unternehmer vorrangig ihre Verwandten und Freunde anstatt professionelle Manager und Mitarbeiter anstellen, beantwortet

Fukuyama mit dem Vertrauensproblem, nach dem Chinesen Fremden in der Regel nicht vertrauen. Dieser Ansatz kann jedoch das Phänomen der Familienunternehmen in den chinesischen Gesellschaften nur teilweise erklären. Denn in Hongkong und Singapur, wo das Vertrauensproblem zu einem Großteil durch formelle Institutionen gelöst wird und die Vorteile eines professionellen Managements weithin anerkannt werden, verzichten viele Unternehmer dennoch weiterhin auf ein modernes Management. Denn der typische chinesische Unternehmer will durch ökonomische Tätigkeit nicht nur wirtschaftlichen Profit erzielen, sondern auch seine kulturell geprägten psychologischen Bedürfnisse befriedigen – also z.B. mehr *Mianzi* gewinnen, tieferes *Ganqing* im persönlichen Netzwerk entwickeln und vor allem seinen Kindern ein Vermögen hinterlassen (vgl. Harrell 1985; Wilson/Pusey 1982). Diese Präferenzen veranlassen viele Chinesen dazu, ihre Unternehmen als eine Familie zu strukturieren und zu regulieren. Die Unternehmer spielen darin die Rolle eines Vaters, was ihnen großes *Mianzi* beschert, und darüber hinaus erwerben sie Ehre und Ansehen in ihrem *Guanxi*- Kreis, indem sie Arbeitsplätze an Verwandte und Freunde vergeben.

Die gleichartige Unternehmensorganisation in den verschiedenen chinesischen Gesellschaften erscheint somit als Ergebnis der Pfadabhängigkeit der kulturellen Institutionen. Die Neigung zu Familienunternehmen liegt dann nicht nur an dem Vertrauensproblem, angesichts dessen es eine rationale Entscheidung sein kann, zuverlässige Verwandte und Freunde einzustellen. Auch die Persistenz der kulturellen Werte verhindert die Verwirklichung neuer Möglichkeiten. Ein formeller Vertrag wird nicht geschlossen, weil er *Renqing* und *Mianzi* verletzen kann; der Arbeitskräftemarkt wird nicht in Anspruch genommen, da fremde Fachleute die psychologischen Bedürfnisse der Unternehmer nicht befriedigen können; und die Unternehmer machen nur sehr wenige Anstalten, die Anteile ihrer Unternehmen auf dem Aktienmarkt zu verkaufen, weil sie dem Nachwuchs die Unternehmen als Familienvermögen hinterlassen möchten. Die Weitergabe von Unternehmen als ein Erbe von Generation zu Generation hat eine hohe symbolische Bedeutung in der chinesischen Kultur.

Auf der anderen Seite ist jedoch zu beachten, dass kulturelle Institutionen das ökonomische Verhalten nicht allein bestimmen. In China suchen Akteure auf dem Markt immer eine Balance zwischen *Mianzi* und *Renqing* einerseits und ihrem ökonomischen Gewinnstreben andererseits. Geraten kulturelle Werte und wirtschaftliche Interessen miteinander in Widerspruch, steht man vor einem *Renqing*- Dilemma (vgl. Hwang 1987: 957ff.), in dem der Betroffene zwischen

Renqing und materiellen Vorteilen abwägen muss – was man als „*Renqing*-Kalkül“ bezeichnen kann. Dies ähnelt dem von Howard Margolis (1984) vertretenen Menschenbild, das von zwei Funktionen bestimmt wird: der Funktion des „S-Smith“ (des Selbstinteressierten) und derjenigen des „G-Smith“ (des Gruppeninteressierten).

Das Phänomen der Familienunternehmen ist deswegen als Ergebnis einer hinreichenden Kompatibilität von kulturellen Überzeugungen und materiellen Anreizstrukturen anzusehen. Flexibilität gegenüber einem sich verändernden Markt, die große Motivation von Managern und Mitarbeitern und die niedrigen Transaktionskosten innerhalb der Unternehmen tragen zu einer hervorragenden Position der Familienunternehmen in allen chinesischen Gesellschaften bei. Falls jedoch Familienunternehmen diese Vorteile auf dem Markt verlieren sollten, ist zu erwarten, dass trotz der fortdauernden symbolischen Bedeutung von *Mianzi* und *Renqing* diese Organisationsform ersetzt werden wird. Wie in der Ming- Dynastie die konfuzianischen Gelehrten unter dem ökonomischen Druck der Verhältnisse ihre ursprünglichen Vorbehalte gegenüber Geschäftstätigkeiten aufgeben mussten, werden auch die chinesischen Unternehmer auf die gleiche Weise in neuen Situationen ihre kulturellen Werte reinterpretieren und ihr Verhalten den neuen Möglichkeiten und Herausforderungen auf dem Markt anpassen.

4.2.3 Pluralistische Ignoranz

Dass *Guanxi* auf dem Markt häufig für ökonomische Zwecke genutzt wird, bedeutet nicht, dass es seine kulturellen Bedeutungen verloren und sich auf ein reines Instrument zur Wahrung materieller Interessen reduziert hätte. Im Gegenteil: Es verkörpert weiterhin die Macht der Kultur. Die Nützlichkeit von *Guanxi* auf dem Markt setzt voraus, dass die kulturelle und symbolische Bedeutung von *Mianzi* und *Renqing* allgemein anerkannt wird. Wenn jedoch die kulturellen Werte von *Mianzi* und *Renqing* keine Rolle mehr spielen würden, verlöre auch *Guanxi* im ökonomischen Leben an Gewicht.

Aufgrund dieser kulturellen Präferenzen fühlen sich Chinesen auch dann verpflichtet, ihren Freunden eine Gefälligkeit zu erweisen, wenn sie zur Kenntnis nehmen müssen, dass ihre Freunde sie tatsächlich auszunutzen versuchen und sie einen ökonomischen Verlust erleiden werden. Nach der Gründung der Marktwirtschaft geraten Chinesen immer mehr in solche *Renqing*-Dilemmata, da die Marktinstitutionen für viele Probleme effizientere und einfachere

Lösungen bieten. So hat z.B. Yang (1994) beobachtet, dass Chinesen vermehrt Geld anstatt *Renqing*-Schuld als Gegenleistung annehmen bzw. anbieten. Tatsächlich trifft dies aber nur auf diejenigen Personen zu, die nicht über ein enges *Guanxi* verfügen. Unter nahen Verwandten und Freunden darf Geld nach wie vor nicht erwähnt werden, da es die Freundschaft schwer verletzen kann.[19] In chinesischen Gesellschaften ist die moralisch akzeptable Gegenleistung für eine Gefälligkeit, den Helfer zu einem opulenten Essen einzuladen und anzuerkennen, dass man in der *Renqing*-Schuld des Helfers steht. Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen erscheinen solche Formen von reziproken Beziehungen allerdings für beide Seiten als ineffizient und aufwendig. Angesichts der Kosten eines luxuriösen Essens (im heutigen China kostet ein solches Essen manchmal Hunderte von Euro pro Person) und der Pflicht der *Renqing*-Schuld, bezahlen viele Bittsteller lieber mit Geld. Umgekehrt gibt es auch Helfer, die lieber Bargeld erhalten, weil von einer teuren Essenseinladung nur das Restaurant profitiert und eine *Renqing*- Schuld häufig ein leeres Versprechen bleibt.

Die Bevorzugung von Barzahlung einerseits und die moralische Anforderung der *Guanxi*-Norm andererseits lassen Bittsteller sowie Gebetene in ein *Renqing*-Dilemma geraten, das wegen des Phänomens der „pluralistischen Ignoranz“ (vgl. Bicchieri 2006) nur schwer zu überwinden ist. Denn jede Seite nimmt an, dass die andere Seite eine Barzahlung als eine Verletzung des *Guanxi* empfindet, was aber nicht der Wahrheit entsprechen muss. Da Geld unter *Guanxi*-Gesichtspunkten ein delikates Thema darstellt und *Guanxi* eine subtile Institution ist, wird eine Barzahlung als Gegenleistung unter nahen Verwandten und Freunden kaum zur Sprache gebracht. Auf dieser Weise bleibt die soziale Norm weiterhin wirksam.

Interessant ist, dass die Beständigkeit dieser Norm die Marktinstitutionen indirekt wiederum fördern kann. Da die Menschen das *Renqing*-Dilemma nicht lösen können, haben sie nur die Möglichkeit, es zu vermeiden, indem sie ihre Bedürfnisse direkt auf dem Markt befriedigen. Wenn jemand also etwa ein Fernsehgerät erwerben will und einen Freund hat, der durch eine besondere Verbindung ein Gerät unter dem Marktpreis erhalten kann, wird er überlegen, ob es sich wirklich lohnt, die Einsparung mit einer Essenseinladung und *Renqing*-Schuld zu erkaufen. Denn auch wenn die Einsparung so groß ist, dass beide Seiten von einer Teilung des monetären Gewinns profitieren könnten, wird eine Barzahlung nicht stattfinden, weil beide Seiten aufgrund des

19. Zu der sozialen Norm, dass Geld unter Nachbarn und Freunden nicht als Gegenleistung eingesetzt werden darf, vgl. auch Elster (1988).

Phänomens der pluralistischen Ignoranz irrtümlich davon ausgehen werden, dass der andere ein Geldangebot als eine Beleidigung verstehen würde. In solchen Situationen wird man dann häufig seine *Guanxi*-Netzwerke nicht weiter nutzen, sondern sich an den Markt halten, auf dem man zwar mehr bezahlen muss, aber das *Renqing*-Dilemma vermeiden kann. Aus dieser Perspektive kann gerade die Beständigkeit von *Guanxi* einen Beitrag dazu leisten, dass Menschen ihre Wünsche immer mehr durch die Märkte erfüllen. *Guanxi* wird dann nur noch unter der Bedingung in Anspruch genommen, dass die Leistung des Marktes geringer ausfällt als die der *Guanxi*-Institution, z.B. wenn jemand einen guten Arbeitsplatz sucht.[20] In solchen Situationen versuchen sowohl die Bittsteller als auch die Gebetenen, „Geschenke" zu geben und anzunehmen, ohne jedoch *Mianzi* und *Renqing* zu verletzen.

Im nächsten Abschnitt soll gezeigt werden, dass pluralistische Ignoranz zwar zur Weiterexistenz ineffizienter *Guanxi*-Normen führen kann, die Marktakteure jedoch auch in der Lage sind, *Guanxi*-Normen geänderten Marktbedingungen anzupassen, wenn die Kosten von *Guanxi* jene der Märkte erheblich übersteigen. Bei einer solchen Entwicklung reinterpretieren die Akteure ihre kulturellen Werte und neue soziale Institutionen entstehen. Aus diesem Grund ist es wichtig, mehr über die Effizienz von *Guanxi* im Vergleich zu Marktbeziehungen in Erfahrung zu bringen.

4.3 *Guanxi*-Praktiken unter Marktbedingungen

Die Kollision zwischen *Guanxi* und Marktwirtschaft wird von Yang als eine „duale Bewegung" bezeichnet. Einerseits handelt es sich um einen Vorgang des „Ersetzens", wobei *Guanxi*, *Renqing* und *Mianzi* durch Geld ersetzt werden. Andererseits geht es um eine „Kommodifizierung", wobei *Guanxi* als Alternative zu Geld seinen Wert auf dem Markt behält (vgl. Yang 1994: 171). Beide Bewegungen führen jedoch zu einer Vermischung von Geld und *Guanxi* auf dem Markt. Wie lässt sich aber *Guanxi* mit Geld verbinden, wenn monetäre Bezahlung in *Guanxi*-Kreisen als Beleidigung gilt? Dieses Problem ist noch schwieriger zu lösen, wenn man das Phänomen der pluralistischen Ignoranz berücksichtigt. Außerdem ist unklar, wie das lokal begrenzte *Guanxi* der Funktion eines universalen Mediums – wie z.B. Geld – gerecht werden kann. Selbst wenn monetäre Bezahlung in *Guanxi*-Kontexten moralisch akzeptabel

20. Zur Rolle von *Guanxi* auf dem Arbeitsmarkt in China vgl. Bian (1997).

würde, müsste sich *Guanxi* so auf dem Markt verbreiten, dass es zu einem quasi-universalen Medium wird.

Hier sind zwei Techniken erforderlich: eine Kommunikationstechnik, mit der man seine wahre Auffassung vermitteln und eine monetäre Belohnung so erfolgen lassen kann, dass *Mianzi* und *Renqing* nicht verletzt werden; und eine Verbreitungstechnik, mit der *Guanxi*-Kreise so weit vergrößert werden, dass sie ihren Mitgliedern persönlichen Zugang zu allen anderen für sie relevanten Marktakteuren ermöglichen. Diese zwei Techniken lassen sich tatsächlich derart differenziert einsetzen, dass *Guanxi*-Institutionen weiterhin steigende Renditen bieten, die mit den in vielen Bereichen nach wie vor defizitären Marktmechanismen konkurrieren können.

4.3.1 Die Kommunikationstechnik:Monetäre Belohnung ohne Verletzung von Mianzi und Renqing

Wie bereits erklärt wurde, dürfen Gebetene angesichts von *Mianzi* und *Renqing* die an sie herangetragene Bitte einerseits nicht ablehnen, während sie andererseits keine Forderung nach monetärer Belohnung erheben können. Das *Renqing*-Dilemma erzeugt jedoch nicht nur eine schwierige Situation für Gebetene, sondern auch für Bittsteller, die befürchten müssen, dass ein direktes monetäres Angebot als Beleidigung angesehen würde. Bittsteller beschäftigt deshalb immer auch die Frage, ob sie dem Gebetenen Geld geben sollen und wie dies geschehen könnte. Für die Gebetenen wiederum drängt sich die Frage auf, ob sie die Bitte ablehnen oder eine Forderung nach monetärer Belohnung stellen können und wie dies erfolgen sollte. Für beide Seiten gilt aber das gleiche Prinzip, dass *Mianzi* und *Renqing* auf keinen Fall verletzt werden dürfen.

Wenn beide Seiten eine Bezahlung akzeptieren können, verbleibt nur noch die Frage, auf welche Weise diese Information vermittelt und das Geld übergeben werden soll. Aufgrund der Empfindlichkeit und Subtilität der *Guanxi*-Beziehungen darf man die eigene wahre Meinung jedenfalls nicht unverhohlen äußern. Vielmehr muss auf eine sehr indirekte und implizite Weise miteinander kommuniziert werden. Wenn ein Chinese in *Guanxi*-Kontexten „ja“ sagt, bedeutet das nicht unbedingt, dass er etwas verspricht oder die Worte eines anderen unterstützt. Er sagt „ja“, um seinem Gegenüber *Mianzi* zu geben. Diese indirekte und implizite Ausdrucksweise verursacht zahlreiche Probleme bei der interkulturellen Kommunikation, wobei Ausländer in der Regel falsch interpretieren, was Chinesen wirklich meinen. Das von Chinesen Gesagte ist

häufig nicht wörtlich zu verstehen (vgl. Gao 1998). Die Fähigkeit zur indirekten und impliziten Kommunikation ist deshalb eine wichtige Kompetenz für Chinesen. Durch intensive und kontinuierliche Interaktionen sind sie in der Lage, ihre tatsächliche Meinung auf eine camouflierte Weise auszudrücken und die sich hinter den Worten von anderen verbergende Bedeutung richtig zu verstehen.

Vor diesem Hintergrund erscheinen die ritualisierten Interaktionen zwischen Chinesen nicht mehr so bizarr. Gebetene lehnen niemals eine Bitte direkt ab. Sie können z.B. sagen: „Ich werde dir unbedingt helfen, aber es gibt einige Probleme. Am besten versuchst du gleichzeitig andere Möglichkeiten." Hier wird keine Forderung nach monetärer Belohnung erkennbar, auch wenn die Gebetenen sie in Wirklichkeit erwarten. Stattdessen können sie sogar Ärger zeigen, wenn Bittsteller luxuriöse Geschenke oder Geld anbieten. Auf der anderen Seite versuchen Bittsteller, jede körperliche Geste und andere die Gespräche begleitende Signale zu entziffern. Auf Chinesisch heißt dies, „Wörter zu untersuchen und Gesichtsausdrücke zu beobachten" (*cha yan guan se*). Die Information, ob es – etwa wie in der oben geschilderten Situation – wirklich einige „Probleme" gibt oder nur die Erwartung einer Geldzahlung angedeutet wird, vermittelt der Angesprochene in der Regel nur sehr indirekt oder er kommuniziert sie durch einen Vermittler (vgl. Cardon/Scott 2003: 15).

Auch die Geldübergabe selber erfordert einige *Guanxi*-Fähigkeiten und -Kenntnisse. Eine direkte Geldzahlung wird von den Gebetenen für gewöhnlich „ärgerlich" abgelehnt, weil sie *Mianzi* stark verletzen kann. Die Bittsteller müssen deshalb das Geld in einer Weise übergeben, als ob es keine direkte Beziehung zu der erwünschten oder erhaltenen Leistung hätte und es sich nur um eine bescheidene Summe handelt, die nichts anderes als ein „kleiner Ausdruck des Herzens" (*yi dian xin yi*) sei. Ein Bittsteller würde beispielsweise sagen: „Ich habe erfahren, dass deine Tochter in Kürze ihr Studium beginnen wird. Hier ist ein kleines Geschenk für sie." Normalerweise wird in dieser Situation eine Girokarte übergeben, wobei die Bittsteller niemals die Summe erwähnen würden. Bargeld ist zwar ebenfalls möglich, kann aber nicht offen übergeben werden. Es wird häufig als Geschenk verpackt und auf diese Weise versteckt, und beide Seiten werden sich so verhalten, als ob nichts passiert wäre. Auch wird manchmal ein wertvolles Geschenk mit Quittung überreicht, so dass der Beschenkte es später im Geschäft gegen Geld umtauschen kann.

Die Kunst des Gebens ist derart wichtig im heutigen China, dass man ohne sie kaum „Geschenke" machen kann. Auf der anderen Seite benötigen auch die Beschenkten eine hoch entwickelte Fähigkeit, „Geschenke" in der richtigen

Weise zu akzeptieren. Es ist rüde und gierig, luxuriöse Geschenke oder Geld einfach anzunehmen, wodurch das *Mianzi* kaum aufrechterhalten werden kann. Aus diesem Grund müssen Gebetene das Geschenk mehrmals zurückweisen. Umgekehrt wissen Bittsteller genau, dass die Zurückweisung nur symbolischer Natur ist. Das Geschenk wird schließlich angenommen, nachdem drei oder mehr Runden der Zurückweisung und des erneuten Anbietens rituell durchgeführt worden sind. Es muss so erscheinen, dass das Geschenk aufgrund seiner symbolischen Bedeutung – *Renqing* – gegeben und angenommen wird. Zu diesem Zweck müssen die beiden Seiten ihre entsprechenden Rollen spielen und etwa den folgenden „Bühnentext" sprechen:

> „Ich kann das nicht annehmen! Es ist meine Pflicht, dir zu helfen!"
> „Doch, doch. Es ist nicht für dich, sondern für deine Tochter. Vergiss nicht, sie wird im nächsten Jahr zur Uni gehen! Und als ihr Onkel sollte ich ihr ein Geschenk geben."
> „Nein, es geht nicht. Ein so teures Geschenk kann ich nicht annehmen."
> „Quatsch! Teuer ist es nicht. Es ist nur ein kleiner Ausdruck meines Herzens. Wenn du es nicht annimmst, dann gibst du mir nicht Mianzi!"
> „OK. Ich nehme es, wenn du so denkst. Du bist wirklich zu höflich. Bitte bring nächstes Mal kein Geschenk!"

Dieser fiktive Dialog erinnert an das Werk *The Presentation of Self in Everyday Life* von Erving Goffman (1990). Durch die Kontrolle über das eigene Auftreten und seine Wirkung – also das „Impression Management" – versuchen die Akteure, die von ihnen erwartete Rolle zu erfüllen. Für Chinesen ist es eine wichtige Erwartung, *Mianzi* und *Renqing* nicht zu verletzen. Um diesen Zweck zu erreichen, entwickeln sie die Fähigkeit, auf eine sehr indirekte Art und Weise miteinander zu kommunizieren und sich beim Geben und Annehmen von Geschenken so zu verhalten, dass sich der materielle Anreiz völlig unter höflichen Worten und rituellem Verhalten verbirgt.

Andere Menschen durch Geschenke und Geld zu beeinflussen, ist aber nicht die erste Wahl. Wie viel Geld man bezahlen muss, ist vom jeweiligen *Guanxi* abhängig. Gebetene werden entsprechend dem *Renqing*-Kalkül eine gewisse Summe taxieren. Je enger das *Guanxi* ist, desto weniger Geld erwarten sie, denn dann besteht die Möglichkeit, eine angemessene Gegenleistung durch ein stabiles *Guanxi* zu erhalten. Wenn sie ein enges *Guanxi* mit dem Gebetenen unterhalten oder der Gebetene in ihrer *Renqing*-Schuld steht, brauchen Bittsteller überhaupt kein Geld zu offerieren. Diese Strategie funktioniert vor allem in vorhersehbaren Situationen: Wenn etwa die Tochter von A (Bittsteller) im nächsten Jahr oder im Jahr darauf ihr Studium an einer Universität abschließen wird, beginnt A mit der Verstärkung des *Guanxi* und der Erzeugung

von *Renqing*-Schuld mit einem bestimmten *Guanxi*-Partner B (Gebetener), der eine gute Arbeitsstelle zu vergeben hat. Durch regelmäßige private Besuche und Essenseinladungen wird die *Guanxi*-Beziehung intensiviert, ebenso wie Geschenke bei jeder passenden Gelegenheit (wie Hochzeitsfeste oder Trauerfeiern der Familienangehörigen von B) gemacht werden, um eine *Renqing*-Schuld zu erzeugen. Nach möglicherweise jahrelangen Investitionen in die *Guanxi*-Beziehung kann A endlich die Gegenleistung von B erhalten, wenn er B um eine Arbeitsstelle für seine Tochter bittet.

Die Kommunikationstechniken auf Mikroebene haben erhebliche Auswirkungen auf die Marktwirtschaft. Während *Guanxi* in den 1980er Jahren in erster Linie als eine Vertrauensinstitution und als Sicherheitsgarantie gegenüber Bedrohungen von Staatsseite fungierte, erbringt es im China der Gegenwart eine spezifische Leistung auf dem Markt. Marktakteure in China ziehen immer noch *Mianzi* und *Renqing* ins Kalkül und bestimmen die Preise von Gütern und Leistungen nach „the differential mode of association". Auf diese Weise haben *Mianzi* und *Renqing* ihren Marktpreis: Sie können gekauft oder verkauft werden, wenn auch auf eine ganz indirekte und implizite Weise. Deswegen werden Güter und Leistungen in China nicht nur durch die Transaktionen auf offenen Märkten verteilt, sondern in signifikantem Ausmaß auch durch *Guanxi* (vgl. Sun 1996).

4.3.2 Die Verbreitungstechnik: Vergrößerung der Guanxi-Netzwerke ohne Verlust der persönlichen Verbindung

Gleichwohl stand und steht *Guanxi* als soziale Institution auch unter einem erheblichen Anpassungsdruck: In einer expandierenden Marktwirtschaft hängt die ökonomische Leistungsfähigkeit von *Guanxi*-Netzwerken immer stärker von ihrer Reichweite und Diversität ab. Wenn Märkte in China weiterhin in lokal begrenzte *Guanxi*-Netzwerke untergliedert geblieben wären, hätte dies die ökonomische Öffnung und ein weiteres Wachstum stark behindert. In dieser Hinsicht haben Weber und Fukuyama Recht behalten. Um noch eine zentrale Rolle auf dem Markt spielen zu können, müssen sich die persönlichen *Guanxi*-Kreise so weit ausdehnen, dass sie sich an eine expandierende Marktwirtschaft anpassen können. Ansonsten würden die Potentiale übergreifender Marktinstitutionen diejenigen lokal begrenzter *Guanxi*-Kreise schnell übersteigen. In diesem Fall wären Forderungen nach weiteren formell-institutionellen Reformen zu erwarten, weil die Marktakteure angesichts

der Grenzen des *Guanxi* in einer dynamisch wachsenden Marktwirtschaft keine andere Wahl hätten, als auf eine Verbesserung der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Marktes zu setzen.

Die chinesische Wirtschaft entwickelt sich tatsächlich jedoch in eine andere Richtung. Über Demokratisierung oder eine Entpolitisierung der Marktwirtschaft wird kaum debattiert, stattdessen steht *Guanxi* nach wie vor hoch im Kurs. Im heutigen China strebt jeder danach, seinen *Guanxi*-Kreis so weit wie möglich auszudehnen. Je mehr unterschiedliche Marktakteure als *Guanxi*-Partner miteinander vernetzt sind, desto größer sind die Kooperationschancen: „It's a rule that the larger one's guanxi network, and the more diverse one's guanxi connections with people of different occupations and positions, the better becomes one's general maneuverability in society and with officialdom to obtain resources and opportunities" (Yang 1994: 123). Vor diesem Hintergrund ist die Blutsverwandtschaft nicht mehr die einzige Grundlage für *Guanxi*-Beziehungen, sondern auch Freundschaften und Bekanntschaften, gemeinsame geographische Herkunft und gemeinsame Erfahrungen mit früheren Mitschülerinnen und Mitschülern, Kommilitoninnen und Kommilitonen oder Kolleginnen und Kollegen. Jede soziale Beziehung wird genutzt, um das persönliche *Guanxi* zu vergrößern. Das unterscheidet die heutigen *Guanxi*-Netzwerke von den sozialen Strukturen in einem Klan, in dem die Mitgliedschaft auf Blutsverwandtschaft basierte und Ausschluss wie Eintritt nur in seltenen Ausnahmefällen möglich sind. Unter den gewandelten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bedingungen können dagegen solche *Guanxi*-Partner, die sich als unzuverlässig erweisen, allmählich an den Rand des *Guanxi*-Kreises gedrängt werden, während „Fremde", die sich als vertrauenswürdig bewähren, sich allmählich in die Mitte des Kreises vorarbeiten können.

In dieser Weise können sich die sozialen Beziehungen und Normen in den *Guanxi*-Netzwerken auf einer weitgehend unveränderten kulturellen Grundlage weiterentwickeln, wenn sie mit neuen externen Herausforderungen konfrontiert werden. Innovative soziale Institutionen werden „erfunden", die es den Mitgliedern der *Guanxi*-Netzwerke ermöglichen, ihre wirtschaftlichen Chancen auch auf stark veränderten Märkten zu wahren. Zwei Beispiele seien hier genannt:

Erweiterungsinstitution

Wenn zwei Fremde feststellen, dass sie einen gemeinsamen Freund haben und beide ihm vertrauen, dann wird ein *Guanxi* auch zwischen ihnen aufgebaut. Im Rahmen einer Studie fragte Yang einen der Teilnehmer, warum er ihr bei einem Problem geholfen habe. Er antwortete: „Old Liao and I have been close friends for a long time. Since it was Old Liao who introduced you to me, it must mean that he trusts you, so I trust you too. Besides, since you are his friend, helping you is helping him too“ (Yang 1994: 125). Der gemeinsame Freund fungiert als eine Brücke zwischen zwei Fremden. In einigen Fällen kann schon die bloße Erwähnung des Namens eines gemeinsamen Freundes eine Vertrauensbeziehung zwischen zwei Fremden herstellen, gleichgültig ob der Freund anwesend oder eine Aufnahme in den *Guanxi*-Kreis schon erfolgt ist. „He trusts you, so I trust you too“ – mit dieser Logik sind Chinesen in der Lage, ihre *Guanxi*-Netzwerke wirksam zu erweitern.

Übertragungsinstitution

Trotz dieser Form der Erweiterbarkeit hat *Guanxi* als Netzwerk persönlicher Beziehungen seine Grenzen. Es ist unmöglich, dass ein Akteur alle Personen in seinen *Guanxi*-Kreis einbringt, die er auf dem Markt treffen wird oder getroffen hat. Die Übertragbarkeit einer *Guanxi*-Beziehung kann diese Beschränktheit überwinden. Für jeden Akteur funktionieren seine *Guanxi*-Partner als Mittelsmänner, durch die er eine Verbindung mit Fremden, die zu den *Guanxi*-Kreisen seiner Partner gehören, aufnehmen kann, ohne ein direktes *Guanxi* mit ihnen aufbauen zu müssen. Die Suche nach Arbeitsstellen in chinesischen Regierungsbehörden illustriert dieses Phänomen. Normalerweise besetzen die Kader, die für die Zuweisung solcher öffentlichen Ämter zuständig sind, hohe Positionen, während die meisten Arbeitssuchenden keine persönliche Beziehung zu ihnen haben. Die Arbeitssuchenden können mit den verantwortlichen Kadern aber durch intermediäre Akteure verbunden werden, die ein enges *Guanxi* zu beiden Seiten unterhalten (vgl. Bian 1997). Auch hier kann aus der Studie von Yang ein Teilnehmer zitiert werden, der auf die Frage, warum er versuche, einen Museumswärter kennenzulernen, antwortete: „Even though this person may not have direct access to certain opportunities, the fact that he was able to land this job indicates that he probably has access to friends in various influential positions, who could be approached through him“ (Yang 1994: 124).

Durch Erweiterbarkeit und Übertragbarkeit können *Guanxi*-Kreise große Gruppen von Marktakteuren unmittelbar oder mittelbar miteinander vernetzen. Jedem Akteur stehen die gesamten *Guanxi*-Kreise seiner Freunde zur Verfügung, und umgekehrt haben auch alle seine Freunde Zugang zu seinem *Guanxi*-Kreis. Diese vielfältig miteinander verflochtenen *Guanxi*-Kreise bilden ein Netzwerk der Netzwerke für jeden *Guanxi*-Akteur, das durch intermediäre Akteure manchmal über zwei oder drei Vermittlungsstufen nahezu jeden Marktteilnehmer mit jedem anderen – direkt oder indirekt – verbinden kann. In diesem Sinne kann man die Struktur von *Guanxi* mit der des Internets vergleichen, und jeder zusätzliche Punkt in diesem Netzwerk bedeutet nicht nur einen weiteren Akteur, sondern verkörpert zusätzliche, möglicherweise enorm wertvolle ‚hinter ihm' versammelte Ressourcen an sozialem Kapital.

Die intermediären Akteure vermitteln nicht nur Vertrauen, sondern auch *Mianzi* und *Renqing*. Wie bereits erwähnt, können *Mianzi* und *Renqing* in dyadischen Interaktionen als Äquivalente für Geld funktionieren. Es kann aber sein, dass entsprechend einem *Renqing*-Kalkül eine Bitte dennoch abgelehnt wird, wenn der ökonomische Verlust den Gewinn an *Mianzi* erheblich übersteigt oder der Ausgleich der *Renqing*-Schuld in der näheren Zukunft nicht stattfinden kann. Dann muss wieder – wenn auch auf subtile und indirekte Art – auf Geld zurückgegriffen werden.

Die Verflechtung und Erweiterung persönlicher Netzwerke erhöht dagegen die ökonomische Bedeutung der informellen Mächte. *Mianzi* und *Renqing* werden dann nicht mehr nur in dyadischen Interaktionen berücksichtigt, sondern werden im breiten Umfang der jeweiligen Vernetzungen der privaten *Guanxi*-Kreise auch indirekt vermittelt. Wenn beispielsweise A (Bittsteller) durch V (Vermittler) eine Bitte an B (Gebetener) richtet, wird V zu B sagen: „Bitte hilf A angesichts meines *Mianzis*!" (*kann zai wo de mian zi shang*). Obwohl das *Mianzi* von A für B nichts bedeutet, muss B A dennoch helfen, wenn B V nicht verärgern will. Ein alter chinesischer Spruch besagt: „Man muss an das *Mianzi* des Buddhas denken, auch wenn er sich für das *Mianzi* der Mönche nicht interessiert" (*bu kan seng mian kan fo mian*). So kann der Respekt vor *Mianzi* durch die Vernetzung persönlicher Beziehungen signifikant erhöht werden, was das Gewicht von *Mianzi* beim *Renqing*-Kalkül erheblich vergrößert. Denn indem sie Mitmenschen *Mianzi* geben, können Akteure später das *Mianzi* von anderen nutzen, wenn sie durch einen Vermittler eine Bitte an diese richten müssen.

Auf die gleiche Weise überträgt sich auch die *Renqing*-Schuld. B kann seine *Renqing*-Schuld gegenüber V begleichen, indem er A hilft, in dessen Schuld V

steht. Durch die Erweiterung und Übertragung von *Guanxi* werden die Möglichkeiten erweitert, die *Renqing*-Schuld auf dem Markt zu begleichen und zu replizieren. *Renqing* funktioniert hier als ein allgemeines Äquivalent wie Geld und kann in den vielfältig verflochtenen *Guanxi*-Kreisen frei zirkulieren.

Guanxi, das früher auf den Klan begrenzt war, hat sich demnach in vielerlei Hinsicht verändert und an die neuen Rahmenbedingungen, wie sie durch die Reform der formellen Institutionen und die Expansion des Marktes in China geschaffen wurden, angepasst. Nach wie vor ermöglicht *Guanxi* geringe Transaktionskosten, Vertrauen, Loyalität und Solidarität mit entsprechend günstigen wirtschaftlichen Perspektiven für die Mitglieder eines solchen Netzwerks. Seine Weiterentwicklung hat aber zugleich dafür gesorgt, dass sich die *Guanxi*-Kreise geöffnet haben und sie die Grenzen persönlicher Beziehungen auf lokalen Märkten überwinden konnten.

Ein solcher Netzwerk-Kapitalismus existiert aber nicht nur in China. Der Untersuchung von Alena Ledeneva (1998) zufolge zeichnet sich auch die Ökonomie in Russland durch eine „Economy of favors“ aus, indem ökonomische Transaktionen in erster Linie durch persönliche Netzwerke, anstatt mit Hilfe von Marktinstitutionen durchgeführt werden. Die informellen Interaktionen auf dem russischen Binnenmarkt werden durch „*Blat* Exchange“ reguliert, wie Ledeneva erklärt: Diese Art von Austausch „was often mediated and covered by the rhetoric of friendship or acquaintance: ‘sharing’, ‘helping out’, ‘friendly support’, ‘mutual care’ etc. Intertwined with personal networks *blat* provided access to public resources through personal channels“ (1998: 37).

Russland ähnelt auch in anderer Hinsicht der Situation Chinas: So ist die russische Kultur ebenfalls von einem tiefen Misstrauen gegenüber Fremden geprägt, und in der Übergangsphase nach der Auflösung der Sowjetunion fehlte es auch hier an wirksamen Privateigentumsrechten (vgl. Puffer et al. 2010). Diese Ähnlichkeiten können erklären, warum die Ökonomien in beiden Ländern stark von persönlichen Netzwerken und informellen Institutionen abhängig sind. Die Untersuchung von Ledeneva zeigt darüber hinaus, dass sich auch *Blat* in Russland an die sich verändernden Rahmenbedingungen anpassen kann. Die schnelle Privatisierung und Entwicklung der Marktwirtschaft im postsowjetischem Russland hat die *Blat*-Praxis nicht beseitigt, sondern „the forms *blat* now assumes extend beyond the areas to which the term was applied before. It is important to consider these changes, but also to see the continuity of *blat* – the ways in which non-monetary forms of exchange are adapting to new conditions“ (Ledeneva 2000: 187). Das Beispiel von *Blat* in Russland kann dabei helfen, die Funktion und Entwicklung von *Guanxi* in China besser zu verstehen.

Informelle Institutionen wie *Guanxi* und *Blat* sind Lösungen für aktuelle ökonomische Probleme, sie beruhen einerseits auf tradierten kulturellen Überzeugungen und passen sich andererseits flexibel an die rechtlich-politischen Rahmenbedingungen an.

Der historische Hintergrund Chinas konturiert einen besonderen Pfad für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Auch nachdem sich die kapitalistischen Institutionen etabliert haben, existieren die informellen Institutionen in China weiter. Denn die erlernten Fähigkeiten, das angesammelte soziale Kapital, das Beharrungsvermögen von psychologischen Bedürfnissen und das Phänomen der pluralistischen Ignoranz sorgen dafür, dass sich die Akteure auch unter neuen Bedingungen an die althergebrachten Lösungen halten. Das Überdauern von *Guanxi* in der Marktwirtschaft – sowie von *Blat* in Russland – ist ein deutlicher Beleg dafür.

Die Ergebnisse dieser Anpassungsleistungen müssen jedoch nicht unbedingt effizient und optimal sein (vgl. Heiner 1983). *Guanxi* kann zwar unter Marktbedingungen überleben, aber es ist doch fraglich, ob der Netzwerk-Kapitalismus ein funktionales Äquivalent und eine gleichwertige Alternative zum Marktkapitalismus in der westlichen Welt ist. Auch wenn sich *Guanxi* erfolgreich an die neuen Bedingungen angepasst hat, kann es im Vergleich zu Marktbeziehungen für die ökonomische und politische Entwicklung schlechter abschneiden. Diese Frage stellt sich verstärkt, wenn man an die Fehlentwicklungen und Probleme in der heutigen Marktwirtschaft Chinas denkt (vgl. Kapitel 1). Sind das allgemeine Misstrauen und das gesellschaftsschädigende ökonomische Verhalten auf dem chinesischen Binnenmarkt auf diesen Entwicklungspfad zurückzuführen? Wäre es besser, wenn *Guanxi* durch Marktbeziehungen ersetzt würde? Leistet *Guanxi* diesen unerwünschten Phänomenen Vorschub?

4.4 Netzwerk-Kapitalismus versus Markt-Kapitalismus

4.4.1 Die Möglichkeit einer freiwilligen Kooperationsordnung

Guanxi ist eine kooperative Ordnung, die vollständig durch nicht-kodifiziertes Vertrauen realisiert wird. Deswegen ist die Frage, ob *Guanxi* eine gleichwertige Alternative zum westlichen Marktkapitalismus ermöglichen kann, teilweise gleichbedeutend mit der Frage, ob eine Kooperationsordnung ohne Zwangsinstitutionen in einer Gesellschaft denkbar ist.

Sozialwissenschaftler wie Michael Taylor bejahen dies. Anders als klassische Liberale, die für eine Lösung des Problems der sozialen Ordnung großes Gewicht auf Privateigentumsrechte und staatlich gesicherte Marktinstitutionen legen, beschäftigt sich Taylor mit den Bestandsbedingungen für informelle Institutionen. Er ist der Ansicht, dass eine spontane, freiwillige und staatsfreie Kooperationsordnung in kleinen und stabilen Gemeinschaften durchaus möglich ist. Die sozialen Kontrollmaßnahmen in solchen Gemeinschaften beruhen auf wechselseitiger Überwachung und informellen Sanktionen durch die beteiligten Akteure selbst (Taylor 1982: 91):

> The principle types of social controls are (i) the threat of "self-help" retaliation, (ii) the offer of reciprocity and the threat of its withdrawal, (iii) the use of the sanctions of approval and disapproval, the latter especially via gossip, ridicule and shaming, and (iv) the threat of witchcraft accusations and of supernatural sanctions.

Für Taylor sind die Lebensbedingungen in funktionierenden sozialen Gemeinschaften die Quelle spontaner und freiwilliger Kooperation. Staatliche Institutionen können im Gegensatz dazu die Bereitschaft zur Kooperation verdrängen, indem sie das Fundament der Gemeinschaft umwälzen. Interne Verhaltensbindung wird durch externe Verhaltenssteuerung ersetzt und Kooperation ist in dieser Situation nur möglich, wenn formelle Institutionen wirksam werden. Das führe aber zu einem Teufelskreis (Taylor 1987: 168):

> … the more the state intervenes in such situations, the more "necessary" (on this view) it becomes, because positive altruism and voluntary cooperative behaviour *atrophy* in the presence of the state and *grow* in its absence. Thus, again, the state exacerbates the conditions which are supposed to make it necessary.

Aus dieser Perspektive ist freiwillige Kooperation durch informelle soziale Kontrollmechanismen nicht nur *möglich*, sondern ist auf sie auch *angewiesen*. Dieser Ansatz von Taylor wird durch Thesen von Richard Titmuss (1997) und Bruno Frey (1997) unterstützt. Der „Verdrängungseffekt" formeller Institutionen, wie Frey es nennt, könne dazu führen, dass moralische Motive der Akteure durch egoistische Motive ersetzt werden.

Während Taylor die Möglichkeit freiwilliger Kooperation theoretisch analysiert, hat Robert Axelrod sie unter Laborbedingungen untersucht. Durch zwei „Computer Tournaments" versuchte Axelrod (2006) herauszufinden, welche Strategie in einem iterativen Gefangenendilemma die beste ist. Bei den Turnieren wurden Ökonomen, Mathematiker und Politikwissenschaftler eingeladen, eine möglichst erfolgversprechende Strategie einzureichen. Obwohl

die eingeladenen Teilnehmer zahlreiche komplexe und ausgefeilte Strategien entwarfen, ist die erfolgreichste Strategie die sogenannte „Tit for Tat"-Strategie. Die „Tit for Tat"- Strategie besteht darin, beim ersten Zusammentreffen mit einem anderen Spieler zu kooperieren und in allen weiteren Runden dann stets dessen Verhalten aus der Runde davor nachzuahmen. Der reziproke Charakter dieser Strategie erklärt ihren Erfolg (Axelrod 2006: 54):

> What accounts for TIT FOR TAT's robust success is its combination of being nice, retaliatory, forgiving, and clear. Its niceness prevents it from getting into unnecessary trouble. Its retaliation discourages the other side from persisting whenever defection is tried. Its forgiveness helps restore mutual cooperation. And its clarity makes it intelligible to the other player, thereby eliciting long-term cooperation.

Die „Tit for Tat"-Strategie ist umso stärker und robuster, je mehr Spieler sie wählen. Sobald eine ausreichend große Zahl der Mitglieder in einer Population der Norm des „Tit for Tat" folgt, gibt es keinen Grund mehr für die übrigen, eine andere Strategie zu nutzen. Die „Tit for Tat"-Strategie ist dann auf eine kollektive Weise stabil, d.h. sie ist in der Lage, sich zu schützen, aufrechtzuerhalten und zu verbreiten.

Beginnend bei einem Hobbesschen Naturzustand beschreibt Axelrod einen möglichen Evolutionsprozess der Kooperation. „Mutual cooperation", resümiert er, „can emerge in a world of egoists without central control by starting with a cluster of individuals who rely on reciprocity" (Axelrod 2006: 69). Der Stellenwert der „Tit for Tat"-Strategie ist auch im Alltag präsent, da in fast jeder Gesellschaft Normen wie „Niemand werfe den ersten Stein" oder „Auge um Auge, Zahn um Zahn" gängig sind und weltweit zum Kernbestand sozialer Normen gehören.

Die wissenschaftliche Beschäftigung mit den Chancen für eine zwangsfreie Kooperationsordnung beschränkt sich nicht auf theoretische Analysen oder Studien unter Laborbedingungen. Elinor Ostrom (1990) untersucht zahlreiche tatsächliche Lösungen der Probleme kollektiven Handelns bei knappen natürlichen Ressourcen – den CPRs („common-pool resources") – in verschiedenen Gebieten der Welt. Ihre Beobachtungen weichen von den konventionellen Theorien über Allmenderessourcen ab: In vielen Fällen wird eine effiziente und nachhaltige Bewirtschaftung von lokalen CPRs weder durch eine zentralisierte Macht noch durch Privatisierung verwirklicht, sondern durch lokale selbstorganisierte Kooperation. Auch eine Feldstudie von Robert Ellickson belegt, dass ökonomische Konflikte zwischen Nachbarn häufig aufgrund von sozialen Normen anstatt formalen Gesetzen gelöst werden (1991: 282):

> … neighbors in rural Shasta Country are sufficiently close-knit to generate and enforce informal norms to govern minor irritations such as cattle-trespass and boundary-fence disputes. This close-knittedness enables victims of social transgressions to discipline deviants by means of simple self-help such as negative gossip and mild physical reprisals. Under these circumstances, informal social controls are likely to supplant law.

Diese Studien beleuchten die Möglichkeiten für spontane Kooperationsordnungen auch in modernen Gesellschaften. Es scheint, dass unter bestimmten Bedingungen informelle soziale Normen im Vergleich zu staatlichen Institutionen gleichwertige und manchmal sogar bessere Leistungen erbringen.

Können diese Ergebnisse nun die Annahme stützen, dass die durch *Guanxi* organisierte Marktwirtschaft in China ein möglicherweise vollwertiges Äquivalent zum Marktkapitalismus in der westlichen Welt darstellt? Es wäre vorschnell, eine definitive Antwort geben zu wollen. Denn in allen erwähnten Untersuchungen ist eine eher kleine und stabile Gemeinschaft die Voraussetzung für spontane und freiwillige Kooperation – was aber nur für das ländliche China der 1980er Jahre gilt, in denen *Guanxi* grundsätzlich auf Blutsverwandtschaft beruhte und lokal begrenzt war. Die weitere Entwicklung der Marktwirtschaft in China unterminierte diese lokalen persönlichen Beziehungen. Seit dem Beginn der 1990er Jahre verließen Millionen Menschen ihre Heimat und suchten nach besseren Erwerbs- und Lebenschancen in den großen Städten oder im wirtschaftlich fortgeschrittenen Südostchina. Dadurch schwächte sich die Bedeutung der Blutsverwandtschaft zwischen Menschen ab. Zwar hat sich – wie gesehen – *Guanxi* in einem erheblichen Maße an die Marktbedingungen angepasst, wurde flexibler und erweiterte sich und spielt deshalb weiterhin eine bedeutende Rolle. Doch ist es durchaus zweifelhaft, wie effizient *Guanxi* in dieser Funktion in einer Gesellschaft sein kann, in der formelle Institutionen erhebliche Wirksamkeitsdefizite aufweisen.

4.4.2 Freiwillige Kooperationsordnung in einer Großgesellschaft

Es wird häufig angenommen, dass die Bedingungen für spontane soziale Ordnungsbildung und freiwillige Kooperation in einer großen Gesellschaft stark eingeschränkt sind. Die Untersuchungen zu zwangsfreier Kooperation in kleinen Gemeinschaften heben häufig informelle soziale Kontrollmechanismen hervor, die als kostenlose Nebenprodukte intensiver und häufiger sozialer Interaktionen zu verstehen sind. Die Chancen für solche Kontrollmechanismen in einer modernen Großgesellschaft werden in der Regel skeptisch gesehen, weil man defektierende Akteure aufgrund der Anonymität und Mobilität in einer

solchen Gesellschaft nur unter vergleichsweise hohen Kosten identifizieren und sanktionieren kann. Die Vergeltung abweichenden Verhaltens ist dann nicht mehr ein spontan wirksamer Selbstschutzmechanismus, sondern ein kollektives Gut, das unter besonderen Aufwendungen bereitgestellt werden muss. Die betroffenen Akteure werden sich nur dann an der Erstellung des Guts beteiligen, wenn der individuelle Ertrag aus ihrem Beitrag zu diesem Gut die Kosten für diesen Beitrag übersteigt.

Je größer eine Gruppe ist, desto relativ unbedeutender ist aber in der Regel der individuelle Beitrag zu einem kollektiven Gut. Entsprechend geringer ist dann auch der Einfluss des Beitrages einer Person auf den Gesamtertrag aus dem Gut. Wenn aber ihre individuellen Erträge weitgehend unabhängig von ihren individuellen Beiträgen sind, haben einzelne Akteure keinen direkten Anreiz, Transferleistungen zur Erstellung öffentlicher Güter zu erbringen. Sie haben umgekehrt vielmehr einen Anreiz, den eigenen Beitrag zurückzuhalten und können nur hoffen, dass andere zu den erwünschten Gütern beitragen. Mancur Olson bezeichnet solche Großgruppen als „latente“ Gruppen. Nach seiner Ansicht kann das Problem solcher Gruppen bei der Bereitstellung öffentlicher Güter nur dadurch überwunden werden, dass sie entweder Mitglieder besitzen, die einen starken Anreiz haben „to see that the collective good is provided, even if he has to bear the full burden of providing it himself“ (Olson 1982: 50), oder wenn Gruppen einen „selektiven“ Anreiz bieten können, weil „those who do not join the organization working for the group’s interest, or in other ways contribute to the attainment of the group’s interest, can be treated differently from those who do“ (Olson 1982: 51).

Die Aufrechterhaltung einer freiwilligen Kooperationsordnung als öffentliches Gut scheint deswegen in einer Großgesellschaft unwahrscheinlich zu sein. Bei dieser Schlussfolgerung wird jedoch außer Acht gelassen, dass der Einzelne auch in einer mobilen und anonymen Gesellschaft in der Lage ist, die Kooperation mit einer bestimmten Person fortzusetzen oder abzubrechen. Zwar ist es unzweifelhaft, dass gezielte soziale Sanktionen umso schwieriger werden, je größer eine Gruppe ist. Aber wenn für die Akteure die Möglichkeit besteht, diejenigen von ihren weiteren Beziehungen auszuschließen, die sich unkooperativ verhalten haben, und mit denjenigen weiter zu kooperieren, mit denen sie gute Erfahrungen gemacht haben, können dadurch kooperative „Cluster“ mit einer intern stabilen Ordnung etabliert werden (vgl. Vanberg/Buchanan 1988: 149). Diese Annahme wird in spieltheoretischen Simulationsmodellen bestätigt (Schüßler 1990: 92):

> Die Analyse des spieltheoretischen Modells freier Kooperation belegt, daß zumindest prinzipiell stabile Kooperation unter rationalen Egoisten auch in großen, atomistischen und anonymen Austauschgesellschaften entstehen kann. Dabei wird nicht wie üblich vorausgesetzt, daß die Basis der gesellschaftlichen Kooperation Kleingruppen oder Familien sind, in denen die Bekanntheit aller Akteure miteinander unkooperatives Verhalten erschwert. Egoistische Kooperation erweist sich als robuster, als der common sense und selbst die spieltheoretische Forschung annehmen.

Zwar können unkooperative Akteure in einer Großgesellschaft sozialen Sanktionen entgehen und ihre Tauschpartner straflos übervorteilen, indem sie anschliessend in der anonymen Masse untertauchen. Aber sie müssen sich immer wieder ein neues Opfer suchen und sich gleichzeitig vor anderen opportunistisch handelnden Akteuren selber schützen. Eine stabile Kooperationsbeziehung können sie nicht genießen, da sie dazu verurteilt sind, im Hobbesschen Dschungel auf sich allein gestellt zu kämpfen. Deswegen kann es sogar in anonymen Gesellschaften auch für Egoisten ratsamer sein, in dauerhafte und reziproke Kooperationsbeziehungen zu investieren.

Die potenzielle Bedrohung einer kooperativen Ordnung durch strategisch handelnde Egoisten erzeugt einen Bedarf an „Tugenden“, die für die Stabilisierung von Markttransaktionen wünschenswert sind. Tugendhafte Menschen, die innerlich an moralische Normen gebunden sind, sind gesuchte Kooperationspartner, für die sich auf dem Markt Chancen eröffnen, die für rein opportunistische Akteure, die eine kooperative Strategie ausschließlich dann verfolgen, wenn sie profitabel ist, verschlossen bleiben (Baurmann/Kliemt 1995: 35):

> Doch auch die kooperationsbereiten Marktteilnehmer werden sich der Tatsache bewußt sein, daß sie trotz der „raffinierten (vertraglichen und nicht-vertraglichen) Anreizsysteme“ des Marktes weiterhin durch unkooperative Verhaltensweisen bedroht sind. Von ihrem Interessenstandpunkt aus ist es deshalb einleuchtend, daß sie sich nicht freiwillig mit einer nur äußerlichen Regelkonformität ihrer Partner zufrieden geben werden. Sofern sie über entsprechende Erkenntnismöglichkeiten verfügen, werden sie Personen mit einer intrinsischen Regelbindung als Kooperationspartner den nur angepaßten Opportunisten vorziehen.

So kann ein „Markt der Tugend“ entstehen, der Tugend produziert, indem tugendhaftes Verhalten belohnt wird (vgl. Baurmann 1996). Eine freiwillige Kooperationsordnung ohne Zwangsinstitutionen ist auf diese Weise auch in einer mobilen und anonymen Gesellschaft prinzipiell möglich. Mobilität und Anonymität erhöhen zwar die Kosten sozialer Überwachung und Sanktion, so dass Marktteilnehmer von ihrem Interessenstandpunkt aus dazu neigen werden, direkte Beiträge zur Aufrechterhaltung einer sozialen Ordnung zu verweigern. Dennoch sind sie in der Lage, durch selektive Kooperation „Klubs“ aus tugendhaften Menschen zu bilden oder solchen Vergemeinschaftungen beizutreten, sofern ihnen hinreichend verlässliche Signale zur Identifizierung von koopera-

tiven und unkooperativen Akteuren zur Verfügung stehen. Unter dieser Bedingung können selbst jene Personen, die unter Inkaufnahme eigener Kosten opportunistisches Verhalten bestrafen,[21] ihre Kosten dadurch kompensieren, dass sie ihre persönliche Tugend signalisieren und dadurch ihre Chancen auf dem Markt verbessern.

Auf diesem Hintergrund soll jetzt erneut auf *Guanxi* unter modernen Marktbedingungen eingegangen werden. Ist *Guanxi* noch wirksam genug, nachdem es durch Übertragung und Erweiterung ausgedünnt wurde? Sind opportunistische Strategien auf einem anonymen Markt eine Bedrohung der informellen Kooperationsordnung, die durch *Guanxi*-Netzwerke aufgebaut und aufrechterhalten wird?

4.4.3 Guanxi in einer anonymen und mobilen Großgesellschaft

Nee und Ingram sind der Ansicht, dass persönliche Beziehungen und das darauf beruhende Vertrauen zu fragil für eine stabile Kooperationsordnung sind. Persönliches Vertrauen könne zwar einerseits Kooperation mit niedrigen Transaktionskosten fördern, aber andererseits könne es auch ausgenutzt werden: „just as personal ties give rise to trust, so also do they foster wariness and distrust, often within the same set of relationships over time“ (Nee/Ingram 2001: 23). Ein robustes soziales Netzwerk müsse deswegen so stabil sein, dass es als Nebenprodukt sozialer Interaktionen zu der Produktion und Aufrechterhaltung sozialer Normen führe.

Dies galt für die 1980er Jahre in China. Auf dem Land führten Menschen ein Leben gemeinsam mit allen Generationen und dies in einem geographisch eng begrenzten Raum. Durch Heiraten innerhalb ihrer Gemeinschaften wurden die Einwohner stark aneinander gebunden. Das Übertreten sozialer Normen konnte die Missbilligung der ganzen Gemeinschaft erregen und wurde häufig auch durch die Klanorganisationen bestraft. Auch im urbanen China, in dem Wohnunterkünfte normalerweise von *Danwei* – also den Staatsunternehmen – zugewiesen wurden, teilten die Mitglieder einer Gemeinschaft ein eng miteinander verflochtenes Leben. Sie waren Kollegen, Freunde, Nachbarn und sogar Blutsverwandte. Konflikte und Unzufriedenheit im Alltagsleben sowie bei der Arbeit wurden meistens durch informelle Normen gelöst, die von der

21. Solche Akteure werden von Herbert Gintis als „Strong Reciprocator“ bezeichnet. Ein „Strong Reciprocator” ist „predisposed to cooperate with others and punish non-cooperators, even when this behavior cannot be justified in terms of self-interest or extended kinship“ (Gintis 2000: 169).

gesamten Gemeinschaft unterstützt wurden. Dabei spielten die Leiter von *Danwei* eine zentrale Rolle. Aufgrund ihrer Autorität und Macht bestraften sie diejenigen, die soziale Normen missachteten, um harmonische Beziehungen an den Arbeitsplätzen und in den Wohngebieten zu sichern. Die hohen Kosten oder sogar die Unmöglichkeit, aus den Bahnen eines solchen gemeinsamen Lebens auszuscheren, führten zu großer Solidarität und hoher Normkonformität in den lokalen *Guanxi*-Kreisen.

Diese Gemeinschaftsstrukturen wurden durch die in den 1980er Jahren Fahrt aufnehmenden Vermarktungsprozesse unterminiert. Die sich immer weiter ausdehnende Marktökonomie forcierte die Mobilität der Arbeitskräfte, Millionen von Menschen machten sich auf die Suche nach besseren Berufs- und Lebenschancen in anderen Städten, die weit von ihrer Heimat entfernt lagen. *Guanxi* ist in der etablierten Marktwirtschaft dann nicht mehr in den im gemeinsamen Leben eingebetteten sozialen Beziehungen verwurzelt, sondern in den meisten Fällen absichtsvoll und künstlich neu aufgebaut. Wie bereits dargestellt wurde, versucht fast jeder Chinese, möglichst viele Menschen in seinen eigenen *Guanxi*-Kreis einzubringen; besonders diejenigen, denen wichtige Informationen und Ressourcen zur Verfügung stehen. Diese Entwicklung bietet jedoch gleichzeitig gute Gelegenheiten für Trittbrettfahrer, nach dem Aufbau einer *Guanxi*-Beziehung das Vertrauen ihrer *Guanxi*-Partner auszunutzen. Da in den künstlich erweiterten *Guanxi*-Kreisen die Akteure geringere Anreize haben, die Verletzung sozialer Normen zu sanktionieren, und auch soziale Sanktionen wie Missbilligung nicht mehr ernstgenommen werden müssen, scheinen Trittbrettfahrer zunächst geringe Risiken einzugehen, auch wenn ihr Verhalten entlarvt wird.

Auf diese Weise bringt die Anpassung von *Guanxi* an die Marktwirtschaft auch Gefahren für die *Guanxi*-Praxis mit sich: Man geht das Risiko ein, getäuscht und hintergangen zu werden, ohne jedoch immer die Möglichkeit zur Vergeltung zu haben. Die Realität Chinas scheint diese Annahme zu bestätigen. Nach Yefu Zheng (2001) ist „Bekannte ausnutzen“ (*sha shu*) ein auffälliges Phänomen in der chinesischen Marktwirtschaft geworden. Viele Chinesen übervorteilen demnach auch ihre Blutsverwandten und Freunde, weil kaum mit formalen oder sozialen Bestrafungen zu rechnen ist. Dies könne dazu führen, wie Zheng meint, dass schließlich auch das Vertrauen zwischen Blutsverwandten und Freunden untergraben wird.

Die Beobachtung von Zheng ist zwar nicht irrelevant, doch sollte man der Frage systematischer nachgehen, ob die „Freunde-Verräter“ wirklich erfolgreicher sind als diejenigen, die die *Guanxi*-Normen beachten. Zahlreiche

empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass die meisten erfolgreichen chinesischen Unternehmer großen Wert auf soziale Normen wie die *Renqing*-Norm legen und ihren wirtschaftlichen Erfolg auf ihre Einhaltung zurückführen (vgl. Redding 1990; Zhang 2002). Diese Unternehmer sind sich darüber im Klaren, dass sie durch ein opportunistisches Verhalten gegenüber ihren Geschäftspartnern zwar temporär einen Vorteil erzielen könnten, damit aber auf längere Sicht ihr gesamtes Geschäft gefährden würden: „If I lose my reputation, then I lose all the capital that I have", so die Einsicht eines Gesprächspartners von Redding (1990: 98).

„All the capital that I have" bezieht sich hier vor allem auf das persönliche Netzwerk. Für chinesische Unternehmer – sowohl für den kooperativen Akteur als auch für den opportunistischen Trittbrettfahrer – ist dieses Netzwerk entscheidend für ihren wirtschaftlichen Erfolg. Die besonderen Chancen für Trittbrettfahrer bestehen in einer anonymen Gesellschaft darin, dass sie nach einem Vertrauensmissbrauch mit relativ niedrigen Kosten ein neues Opfer suchen können und ihr Verhalten nicht ohne weiteres allgemein bekannt wird. Sofern diese Bedingungen erfüllt sind, verlieren Trittbrettfahrer nur einen „Punkt" in ihrem persönlichen Netzwerk, nicht jedoch „all the capital that I have".

Auf den ersten Blick werden diese zwei Bedingungen von den beiden Kerneigenschaften von *Guanxi* in der etablierten Marktwirtschaft Chinas gefördert. Erstens begrüßen fast alle Marktteilnehmer neue *Guanxi*-Partner, um auf einem expandierenden Markt möglichst viele Kooperationsoptionen zu haben. Diese Offenheit gegenüber potenziellen *Guanxi*-Partnern eröffnet jedoch potenziell gute Gelegenheiten für die erläuterte „Hit and run"-Strategie. Darüber hinaus sind die *Guanxi*-Netzwerke nicht mehr in ein bereits vorhandenes und eng verflochtenes Zusammenleben eingebettet, sondern in immer größerem Ausmaß künstlich aufgebaut. Wird man hintergangen, stehen deshalb weniger Möglichkeiten zur Verfügung, mit Hilfe der „Macht des Alltagslebens" das Verhalten der Trittbrettfahrer zu sanktionieren.

Eine differenzierte Analyse zeigt jedoch, dass auch in einer Großgesellschaft *Guanxi* nicht so anfällig ist, wie es scheint. In der Tat vergrößert man sein eigenes *Guanxi*-Netzwerk nicht ohne eine gewisse Vorsicht. Eine wichtige, bereits beschriebene Institution ist hier der Vermittler, also ein intermediärer Akteur zwischen zwei potenziellen *Guanxi*-Partnern. So muss man erst von einem gemeinsamen Freund eingeführt werden, bevor man von anderen als *Guanxi*- Partner anerkannt wird. Dieser Charakter von *Guanxi* wird auch in der Untersuchung von Yang (1994) dokumentiert. Als eine Sozialwissenschaftlerin, die sich mit den Subtilitäten des chinesischen Alltagslebens beschäftigt, benötigt

sie immer wieder einen Vermittler, der sie mit neuen Informanten und Gesprächspartnern bekannt machen kann. Ansonsten könnte sie nichts in Erfahrung bringen, da ohne Vermittler sowohl die Erweiterung als auch die Übertragung des eigenen *Guanxi*-Kreises eher unwahrscheinlich ist.

Dass ein gemeinsamer Freund benötigt wird, wenn es gilt, zwei Fremde miteinander in Kontakt zu bringen, erhöht die Kosten sowohl für den Aufbau eines neuen *Guanxi* als auch für den Austritt aus einem bestehenden *Guanxi*. Da ein intermediärer Akteur nicht nur Vertrauen, sondern auch *Renqing* und *Mianzi* vermittelt, würde er sich besonders gedemütigt fühlen, wenn einer seiner Freunde jemanden anderen ausgenutzt hätte. In dieser Situation würde er ebenso wie der Hintergangene das *Guanxi* mit dem Trittbrettfahrer abbrechen. Für den Trittbrettfahrer bedeutet der Kontaktabbruch mit dem von ihm Betrogenen möglicherweise keinen sonderlichen Verlust, da er nur ein „Punkt" in seinem *Guanxi*- Netzwerk ist. Der Ärger des Vermittlers ist dagegen eine größere Bedrohung für ihn, weil sich ein erheblicher Teil seines *Guanxi*-Kreises in der Regel mit dem des Vermittlers überlappen wird und seine schlechte Reputation deswegen rasch in seinem *Guanxi*-Netzwerk die Runde machen kann. Er verliert dann nicht nur einen „Punkt", sondern einen größeren Teil seiner Kontakte oder manchmal sogar sein gesamtes *Guanxi*-Netzwerk: „all the capital that I have".

Angesichts der Tatsache, dass sich die meisten Chinesen einem eng verflochtenen gemeinsamen Leben mittlerweile entzogen haben, ist es jedoch fraglich, wie effektiv Informationen über eine Person in ihrem *Guanxi*-Netzwerk tatsächlich vermittelt werden. Ist der Vermittlungsmechanismus aufwendig, wird die schlechte Reputation einer Person nur den unmittelbar Betroffenen zu Ohren kommen, während sie einem größeren Kreis vorenthalten bleibt. In einer stabilen und kleinen Gemeinschaft wird persönliches Verhalten durch Klatsch und Tratsch verbreitet und bewertet, was im Alltagsleben praktisch kostenlos ist und kontinuierlich stattfindet. Die Macht des Geschwätzes ist so groß, dass sie sogar der politischen Macht gefährlich werden kann (vgl. Besnier 2009).

Allerdings wird der Einfluss eines informellen Informationsaustauschs und damit auch von Klatsch in einer komplexen Gesellschaft häufig bezweifelt – was jedoch ein Irrtum ist. Klatsch und seine Wirkung ist nicht von der Größe oder der Komplexität einer Gesellschaft, sondern von den Eigenschaften der sozialen Beziehungen abhängig. Sally E. Merry hat Klatsch unter Chinesen in einer Kleinstadt in den USA untersucht und herausgefunden, dass Klatsch für Chinesen allgemeine Praxis ist und großen Einfluss auf ihr Verhalten ausübt. Im Gegensatz dazu spielt der Klatsch bei den schwarzen Bewohnern derselben

Stadt nur eine geringe Rolle. Laut Merry ist der Grund hierfür, dass es unter Chinesen enge persönliche Beziehungen und viele gemeinsam geteilte soziale Normen gibt, während dies in der schwarzen Bevölkerung nicht der Fall ist. Sie kommt schließlich zu dem Schluss, dass „the role of gossip and scandal in social control does not differ sharply between small-scale and complex societies. Gossip and scandal flourish whenever there are close-knit social networks and normative homogenity“ (Merry 1997: 69).

Wie bereits mehrfach betont, zeichnet sich *Guanxi* trotz seiner Anpassung an die Marktwirtschaft weiterhin durch starke affektive Bindungen aus. *Guanxi* kann absichtlich und künstlich aufgebaut werden, muss jedoch in expressiven Kontexten eingebettet bleiben, unabhängig davon, wie instrumentell die dahinter stehenden Motive tatsächlich sind. So können z.B. monetäre Belohnungen nur dann im Handlungsrepertoire aufgenommen werden, nachdem das Ritual des Ablehnens und des erneuten Anbietens wiederholt durchgeführt wurde, so dass sowohl Geben als auch Nehmen völlig auf *Ganqing* ausgerichtet scheinen. Diese Eigenschaft von *Guanxi* weist dem Klatsch eine wichtige Rolle zu. Wie der Austausch von Geschenken ist auch der Austausch von Klatsch ein wichtiger Teil der sozialen Interaktion, in der *Guanxi* etabliert und verstärkt werden kann. Auch wenn man eine Bitte an jemanden richten möchte, hat man zunächst über etwas Belangloses zu reden. Für Chinesen ist es unhöflich und sogar beleidigend, das fragliche Thema direkt und unvermittelt zur Sprache zu bringen. Und dann sind zum Beispiel Anekdoten über gemeinsame Freunde immer eine gute Wahl.

So dürften viele aus westlichen Ländern stammende Personen überrascht sein, wenn sie feststellen, dass Chinesen viel Zeit mit dem Erzählen und Bewerten des Privat- und sogar des Sexuallebens von gemeinsamen Bekannten verbringen. Das scheinbar belanglose Geschwätz unter Chinesen ist aber kein sinnloses Eindringen in die Privatsphäre anderer Menschen, sondern fungiert als eine wichtige Institution in den *Guanxi*-Praktiken. Sicherlich besitzt Klatsch in einer mobilen und anonymen Gesellschaft nicht mehr so viel Macht wie früher, sozialen Druck aufgrund eines unmoralischen Verhaltens auszuüben. Aber es kann doch als ein Medium dienen, mit dem man relevante Informationen über eine bestimmte Person in Erfahrung bringen kann (vgl. Farrer 2002). Wenn jemand einen seiner Freunde getäuscht hat, kann sein Freund durch das informelle Medium des Tratsches diese Täuschung in einem größeren Kreis bekannt machen. Auch wenn der Betrogene nur am Rand des *Guanxi*-Kreises des Täters steht, hat er aber mindestens einen gemeinsamen Freund – nämlich den Vermittler, der ein überlappendes *Guanxi* mit dem Übeltäter unterhält. In

dieser Situation kann auch ein an sich unbedeutendes abweichendes Verhalten erhebliche Konsequenzen nach sich ziehen.

Die direkte und indirekte Vernetzung persönlicher Beziehungen und die alltäglichen Praktiken von Klatsch und Gerede machen die Identifizierung eines Trittbrettfahrers in vielen Fällen einfach und effizient. Der Mechanismus der selektiven Kooperation sorgt dann dafür, dass am Ende nur diejenigen ein stabiles Netzwerk aufrechterhalten und Erfolg auf dem Markt erzielen können, die *Guanxi*-Normen einhalten und ihre Partner nicht übervorteilen. Auf diesem Weg kann *Guanxi* auch in einer anonymen und mobilen Großgesellschaft eine informelle Kooperationsordnung auf dem Markt stützen, ohne dass eine wirksame rechtliche Rahmenordnung vorhanden sein muss. Es verwundert deshalb nicht, dass viele Wissenschaftler die *Guanxi*-Ökonomie als ein gleichwertiges Äquivalent zum Marktkapitalismus in der westlichen Welt ansehen (Boisot/Child 1996; Lovett et al. 1999). Für manche hat sich *Guanxi* so erfolgreich an die Marktbedingungen angepasst, dass fast alle ökonomisch hinderlichen kulturellen Faktoren beseitigt oder transformiert wurden und die chinesische Ökonomie heute eine ernstzunehmende Alternative zu den westlichen Volkswirtschaften darstellt (Yang 2002; Whyte 1996).

Doch die *Guanxi*-Ökonomie Chinas hat möglicherweise ihren Zenit überschritten und produziert mittlerweile zunehmend auch kontraproduktive ökonomische Effekte. Für Baurmann ist ein „Markt der Tugend“ zwar möglich, die Existenz eines Rechtsstaates jedoch unerlässlich (vgl. Baurmann 1996). Die staatlichen Institutionen funktionieren dabei nicht nur als Zwangsinstitutionen, die das menschliche Verhalten in erster Linie durch Abschreckungseffekte regulieren, sondern sollten auch als Bewusstseinsbildungs- und Norminternalisierungsinstitutionen verstanden werden (vgl. Baurmann 2005; Hodgson 1993; Vanberg 1994a). Aus dieser Perspektive bedeutet die Möglichkeit einer informellen Kooperationsordnung nicht, dass formelle Institutionen völlig überflüssig sind. Im Gegenteil wäre ein verlässlicher rechtlicher Rahmen eine wichtige Randbedingung auch für eine solche sozial vermittelte Kooperation.

In China leisten die Defizite der staatlichen und rechtlichen Institutionen einer Politisierung des chinesischen Marktes Vorschub, was wiederum Auswirkungen auf die sozialen Institutionen des *Guanxi* hat. Es besteht mittlerweile die Gefahr, dass sich *Guanxi* dadurch von einem Garanten des Marktes und der privatwirtschaftlichen Kooperation zu einem Instrument der politischen Einflussnahme und des „Rent Seeking“ verwandelt. Im nächsten Kapitel soll deshalb erneut auf die Korruption eingegangen und ihre veränderte Rolle im heutigen China analysiert werden.

5. Kapitel:
Korruption im heutigen China

Sowohl zu Beginn der wirtschaftlichen Reformen als auch später – also im Rahmen einer politisch gefestigten Marktwirtschaft – spielte *Guanxi* lange Zeit eine positive Rolle, selbst bei der mit *Guanxi* verbundenen Korruption. Dies hat sich jedoch in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Während Korruption bei der Geburt der chinesischen Marktwirtschaft einen nicht unerheblichen Beitrag zur ökonomischen Entwicklung und Absicherung privater wirtschaftlicher Tätigkeit leistete, zeigen sich heute in zunehmendem Maße die negativen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen dieser Praxis. Obwohl Korruption zu einer immer größer werdenden Unzufriedenheit in der chinesischen Bevölkerung geführt hat und von der Kommunistischen Partei Chinas als existenzbedrohend für ihre Herrschaft angesehen wird, konnte sie bislang nicht entscheidend eingedämmt werden. Warum die Entwicklung des Kapitalismus in China zu einer Patronage-Ökonomie geführt und damit auch die Entwicklung zur Demokratie behindert hat, ist das Hauptthema des folgenden Kapitels.

5.1 Chinas Ökonomie: Entwicklung zu einer Marktwirtschaft oder Patronage-Ökonomie?

Korruption wird häufig als ein Missbrauch öffentlicher Macht für private Zwecke verstanden. Angesichts dieser Interpretation ist die Hoffnung naheliegend, dass sich das Potential und die Kraft der Korruption verringern könnten, wenn öffentlich-staatliche Macht abgebaut wird. In den vergangenen 30 Jahren hat China einen fulminanten Vermarktungsprozess erlebt, wodurch die Bedeutung der politischen Macht im Alltagsleben tatsächlich erheblich zurückgedrängt worden ist. Bedeutet dies also, dass Korruption auf dem Markt eine immer geringere Rolle spielt? Für eine Beantwortung dieser Frage gibt es drei verschiedene Perspektiven.

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_6,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

5.1.1 Die Theorie des Marktübergangs

Die erste Perspektive ist vor allem von Viktor Nee entwickelt worden. Laut Nee kann die Entwicklung der privaten Ökonomie die Grundlagen des Klientelismus in einem sozialistischen Staat zur Erosion bringen. In einer Planwirtschaft werden die wesentlichen Ressourcen durch die zentrale Regierung verteilt, so dass die grundlegenden Bedürfnisse des Volkes nur durch die staatliche Bürokratie befriedigt werden können. Diese redistributive Macht erzeugt – aus Nees Sicht – eine starke Abhängigkeit von den Kadern, die der Nährboden für Patron-Klient-Beziehungen ist. Die Untersuchungen von Walder (1986) und Li (1991) über *Danweis* unterstützen diese Annahme. In *Danweis* verfügen die führenden Kader über sämtliche Zugänge zu ökonomischen und politischen Ressourcen. Vor diesem Hintergrund versuchen die meisten Arbeiter in *Danweis* eine stabile Patronage-Beziehung mit den Leitern aufzubauen, indem sie politisches Engagement und psychologische Ergebenheit als Gegenleistungen bieten.

Davon ausgehend behauptet Nee, dass redistributive Macht als Grundlage der Patron-Klient-Beziehung ausgehöhlt und geschwächt wird, sobald die Planwirtschaft durch ein marktwirtschaftliches System ersetzt wird. Nee stützt seine Theorie durch drei Thesen (1989): *1. Die These von der Marktmacht*: Wenn die redistributiven Institutionen durch den Marktmechanismus ersetzt werden, wird die politische Macht der redistributiven Institutionen abgebaut. Dementsprechend nimmt die ökonomische Macht der Produzenten zu: „Therefore, the transition from redistribution to markets involves a transfer of power favoring direct producers relative to redistributors“ (Nee 1989: 666); *2. Die These vom Marktanreiz*: Märkte motivieren Produzenten, während der redistributive Mechanismus sie demotiviert. Der Übergang zur Marktwirtschaft erzeugt deshalb größere Anreize als Produzent auf dem Markt tätig zu sein; *3. Die These von der Marktgelegenheit*: Der Übergang zur Marktwirtschaft bietet neue Optionen zur freigewählten individuellen Betätigung. Während sich im staatlichen Sozialismus derartige Gelegenheiten nur innerhalb der politischen Hierarchie bieten, offerieren die Märkte neue Chancen für Bürgerinnen und Bürger und fördern auch die sozioökonomische Mobilität. Mit diesen drei Thesen versucht Nee die Annahme eines fundamentalen Wandels in der Machtverteilung als Folge der Herausbildung des Marktes in China plausibel zu machen (Nee 1989: 667):

> Changes in distribution will flow from changes in power, incentives, and opportunities. The processes are interdependent and occur simultaneously. Overall, the theory of market transition predicts that direct producers gain in power relative to redistributors in the sectors of the socialist economy that experience a shift from redistributive to market allocation.

Wenn die Macht der Produzenten gegenüber den politischen „Umverteilern“ relativ zunimmt, wenn also die Ressourcenverteilung nicht mehr von der Zentralregierung gesteuert wird, sondern dezentralisiert durch die Märkte, „then the importance of clientelist politics will decline in relative terms“ (Nee 1991: 279). Die zwei Jahrzehnte der Entwicklung in China, nach deren Ablauf diese Prognose formuliert wurde, scheinen ein Beleg für die Richtigkeit der Thesen zu sein. In seiner neuesten Untersuchung aus dem Jahre 2012 (Nee/Opper 2012) ist Nee noch zuversichtlicher mit seiner Behauptung. Er will beobachtet haben, dass die fortschreitende Dezentralisierung und Liberalisierung der Nationalökonomie in China den politischen Einfluss auf den ökonomischen Prozess weiter verringert habe und politisches Kapital in China keine zentrale Rolle mehr spiele. Unternehmer, die weiterhin auf ihre politischen Patrone angewiesen seien, „are unlikely to emerge as winners in China’s intense market competition over the long run“ (Nee/Opper 2012: 258). Im Gegensatz dazu gelte: „markets cumulatively shift the interest of economic actors away from self-enforcing reliance on vertical political connections characteristic of state socialism to self-reinforcing investment in horizontal network ties that sociologists emphasize as the basis of social capital in market economies“ (Nee/Opper 2012: 236).

Nee versteht unter „horizontalen Netzwerken“ oder „sozialem Kapital“ allerdings nicht *Guanxi*, sondern allgemeine interpersonale Beziehungen, die von den jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen bestimmt werden. Dabei spielen kulturelle und historische Hintergründe keine Rolle, ebenso wenig wie die Normen von *Renqing* und *Mianzi*. Es geht um soziale Beziehungen, durch die Marktteilnehmer Transaktionskosten verringern, indem soziale Überwachung und Sanktionen als Nebenprodukte von sozialen Interaktionen wirksam werden.

5.1.2 Korruption als ein struktureller Defekt des kommunistischen Systems

Während sich Nee in erster Linie mit den ökonomischen Reformen in China beschäftigt, widmen sich andere Autoren den politischen Rahmenbedingungen des sozialistischen Chinas, unter anderen Jean Oi. Sie hält Korruption für einen systemischen Defekt des kommunistischen politischen Systems. Demnach sei die Patron-Klient-Beziehung nicht nur auf die distributive Macht der Regierung zurückzuführen, sondern auf das gesamte politische System des kommunistischen Staates. Neben der distributiven Macht nennt Oi noch zwei weitere poli-

tische Machtinstrumente: staatliche Regulierungen und die feindliche Behandlung von erfolgreichen Unternehmern (vgl. Oi 1989: 227). Aufgrund fehlender Pressefreiheit und der Monopolisierung der politischen Macht seien die Kader in der Lage, eine willkürliche staatliche Politik zu betreiben und politische Maßnahmen zu manipulieren. Auch unter den neuen Marktbedingungen könnten sie allein aufgrund persönlicher Abneigung irgendwelche „Gründe" erfinden, um erfolgreiche Unternehmer zu erpressen oder ihnen zu schaden. Obendrein könnten sie ihren Freunden und Verwandten über politische Kanäle „Hintertüren" öffnen, durch die sie andere Marktteilnehmer und Konkurrenten übervorteilen. Oi kommt zu folgendem Schluss (Oi 1989: 233):

> … a free market environment does not necessarily lead to the end of bureaucratic control nor the demise of cadre power. Restructuring the economy and re-opening markets may offer peasants more opportunities and put limits on cadre power, and may even eliminate the power of certain cadres, such as team leaders in the Chinese case, but unless other conditions such as scarcity are removed, and unless access is equalized through a more developed market system and a complete dismantling of central planning and rationing, the prospects for overcoming the effects of systemic corruption and particularistic relationships are poor.

Aus dieser Perspektive ist der Marktmechanismus alleine nicht in der Lage, hierarchisch organisierte politische Machtgruppen dauerhaft zu schwächen. Vielmehr können politisch-bürokratische Organisationen und Marktinstitutionen in Symbiose existieren. Der sogenannte „lokale staatliche Korporatismus" (vgl. Kapitel 1.2), bei dem lokale Regierungen als Vorstand kollektiver Unternehmen fungieren, ist eine Spielart einer solchen Symbiose: Die lokale politisch-bürokratische Macht in China geht vor der Marktwirtschaft nicht in die Knie, sondern zieht sogar noch Vorteile aus ihrer Entwicklung. Einerseits gehört der lokale staatliche Korporatismus, der unter dem Kuratel des politisch-bürokratischen Systems steht, zur staatlichen Ökonomie. Andererseits agiert der lokale staatliche Korporatismus jedoch entsprechend der Marktbedingungen: Er stellt sich der Konkurrenz auf dem Markt und trägt zum Aufschwung der chinesischen Ökonomie bei.

Die kommunistische politische Macht konnte daher in der neuen Marktwirtschaft bislang überleben. Aus der Sicht von Oi kann die Grundlage des Klientelismus nur zerstört werden, wenn die kommunistische Politik Chinas grundlegend verändert wird, was jedoch in der überblickbaren Zukunft nicht geschehen werde.

5.1.3 Der Ansatz des symbiotischen Klientelismus

Die dritte Perspektive erkennt einerseits die dauerhafte Existenz der Patron-Klient-Beziehungen in der chinesischen Marktwirtschaft an, geht andererseits aber auch davon aus, dass die Einführung der Marktwirtschaft die Machtstrukturen derart umgekehrt hat, dass die privaten Unternehmer nun mehr Macht als die Kader besitzen. Der Klientelismus, bei dem die Klienten mächtiger als die Patrone sind, wird von David Wank als „symbiotischer Klientelismus“ bezeichnet – im Gegensatz zu einem „abhängigen Klientelismus“, bei dem die Patron-Klient- Beziehung vom Patron dominiert wird.

Aus den Ergebnissen seiner in Xianmen – einer Stadt in Südostchina – durchgeführten empirischen Studie folgert Wank, dass sich im Zuge der Entwicklung des Kapitalismus die Grundlage des Austauschs zwischen Unternehmern und Kadern radikal verändert habe. Früher – in den 1980er Jahren – waren private Unternehmer stark von den Kadern abhängig. In vielerlei Hinsicht benötigten sie ihre Hilfe, ohne die sie mit ihren wirtschaftlichen Aktivitäten kaum vorankommen konnten. Aber nachdem die Nationalökonomie zu großen Teilen liberalisiert und dezentralisiert worden ist, haben private Unternehmer immer mehr an Macht gewonnen. Die Gefälligkeiten von Kadern sind nicht mehr notwendig, im Gegenteil: „it is now the entrepreneur-citizen who gives officials access to material necessities through bribes, salaries, and dividends“ (Wank 1995: 176). Die veränderte Machtstruktur sorge so dafür, dass die Patron-Klient-Beziehung zu einer Symbiose werde: Die Unternehmer bieten den Kadern materielle Vorteile, und im Gegenzug öffnen die Kader diese oder jene „Hintertür“, durch die ihre Klienten andere Marktteilnehmer übervorteilen können (vgl. Wank 1999: 72–81).

Der Befund von Wank wird durch weitere empirische Belege gestützt. Laut Steven Cheung (2008) ist eine wichtige Ursache für den Aufschwung der chinesischen Ökonomie die unter kleinen Städten herrschende Konkurrenz um private Investitionen. Um so viele Investitionen wie möglich im eigenen Regierungsbezirk anzuziehen und dadurch das lokale Steuereinkommen zu erhöhen, streben die Bürgermeister von kleinen Städten nach guten *Guanxi*-Beziehungen mit privaten Unternehmern. Auf diese Weise geschieht ein Rollentausch. Die Kader bieten den lokalen Unternehmen nicht nur günstige politische Bedingungen, sondern handeln solche auch mit anderen lokalen Regierungen zugunsten der eigenen Klienten aus. Dies bezeichnet Wank als „Neomerkantilismus“ (Wank 1999: 217ff.).

Die Entwicklung des Kapitalismus führt deswegen auch aus dieser Perspektive nicht unbedingt zum Verschwinden des politischen Einflusses auf dem Markt. Die erfolgreichen Kapitalisten in China suchen immer noch den Zugang zu dem sozialistischen politisch-bürokratischen System, um zusätzliche Vorteile zu erzielen. Diese Strategie der chinesischen Unternehmer hat eine ironische Konsequenz, wie Wank erläutert: „as it undermines the infrastructural power of the central state, it perpetuates a pervasive bureaucratic presence in the market economy“ (Wank 1995: 181). Auch Ting Gong kommt zu einem ähnlichen Schluss, nachdem er die neuen Entwicklungen der Korruption in China analysiert hat: „All this indicates that, in contrast to the conventional wisdom that marketization necessarily reduces corruption, the sources of corruption are many and complex and a free market is not panacea“ (Gong 1997: 287).

Es ist in diesem Zusammenhang wichtig, dass Wank zwar die zentrale Rolle des „symbiotischen Klientelismus“ hervorhebt, er aber gleichzeitig von einer abnehmenden Bedeutung der *Guanxi*-Praktiken ausgeht. Eine Eigenschaft des symbiotischen Klientelismus sei es, dass die dort herrschenden Beziehungen „more blatantly instrumental“ sind und sich auf „much larger sums of money and valuable commodities“ beziehen (Wank 1995: 178). *Ganqing*, in den der vormalige „abhängige Klientelismus“ tief eingebettet war, werde in dem neuen Klientelismus durch ausschließlich ökonomische Interessen ersetzt. Auf diese Weise gehe *Guanxi* in der Marktwirtschaft immer weiter unter, während die Patron- Klient-Beziehungen immer instrumenteller würden.

5.1.4 Marktwirtschaft, Patronage-Ökonomie oder symbiotischer Klientelismus?

Die vorangegangenen Ausführungen kreisten im Wesentlichen um zwei Fragen: Geht der Klientelismus in China unter? Und wer ist mächtiger in der Marktwirtschaft: Kader oder private Unternehmer?

Bei der Beantwortung der ersten Frage vertritt Nee die optimistische Sicht, dass die Ausbreitung des Marktes allmählich die politische Macht verdrängen wird. Nur in den Bereichen, in denen Kader noch redistributive Macht besitzen, sei politische Patronage vorteilhaft, so etwa auf dem Kapital- und Immobilienmarkt sowie bei der Vergabe von Regierungsaufträgen. Doch blieben die Transaktionen in jenen Bereichen lediglich „sporadischer“ Natur, während politikfreie Transaktionen das Hauptmerkmal des wirtschaftlichen Alltagslebens seien (vgl. Nee/Opper 2012: 240).

Es wäre jedoch ein Irrtum anzunehmen, dass die so genannten „sporadischen“ Transaktionen in ihrer Bedeutung in den Hintergrund rückten. Bei den alltäglichen Transaktionen geht es in der Regel nur um drei- bis vierstellige Geldbeträge. Im Gegensatz dazu betrifft eine einzelne „sporadische“ Transaktion oft Millionen oder sogar Milliarden. Die hier möglichen riesigen Profite animieren die beteiligten Marktteilnehmer, um politisches Kapital zu konkurrieren. Angesichts dieser Tatsache ist es nicht verwunderlich, dass die „sporadische“ Korruption so große Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat und das gesamte ökonomische Klima in Chinas dominiert (vgl. Gong 1997).

Außerdem existiert politischer Einfluss ebenso in jenen Märkten, die Nee für politikfrei hält. Obwohl ein Unternehmer Produktionsmittel und Produkte auf dem Markt kaufen und verkaufen kann, ist er doch von zahlreichen öffentlichen Verwaltungsbehörden abhängig – z.B. für Sicherheit, Hygiene, Kommerz, Umweltschutz, Steuern, Feuerwehr usw. Ein Inhaber einer Anzahl von Restaurants in Wuxi, einer Stadt in Südostchina, beklagt sich auf die folgende Art und Weise (Cheung/King 2004: 256):

> They came without a reason, picked this and that up, charging you hygiene fee, garbage fee, ... If your business is good, they could charge you twenty thousand yuan (1 US dollar = 8 yuan) per year, without giving any reason. They could also charge you one thousand. That all depended on how good your relationship was with them. If the relationship was good, they would charge you less. If the relationship was not good, they would charge you more.

Dass die Marktkoordination die distributive Funktion der Regierung ersetzt hat, bedeutet deswegen nicht den Untergang des politischen Kapitals auf dem Markt. Es scheint vielmehr so, dass die weitere Entwicklung der privaten Ökonomie in China nur zu einer engeren Verflechtung des Marktmechanismus und des sozialistischen bürokratischen Systems führt, falls keine tiefgreifende politische Reform erfolgt. Deshalb sollte die Frage, ob der Klientelismus in China untergehen wird, durch eine andere Frage ersetzt werden: Warum führt die Entwicklung der Marktwirtschaft nicht zu eine Entpolitisierung der Märkte, sondern zu vertieften Verquickungen zwischen Wirtschaft und Politik?

Nun zur zweiten Frage, ob die Unternehmer mehr Macht haben als die Kader. Insgesamt hat die Macht von Unternehmern im Laufe der Zeit zugenommen. Nach drei Jahrzehnten der Entwicklung haben die privaten chinesischen Unternehmer Chinas sich bereits eine erhebliche Machtposition erworben. Sie benötigen keinen „roten Hut“ oder „politischen Schirm“ mehr, um sich vor der staatlichen Unterdrückung privater Ökonomie zu schützen. Umgekehrt werden sie und ihr Privateigentum jetzt von staatlichen Institutionen geschützt. Auf lokaler

Ebene lässt sich deshalb mancherorts in der Tat ein umgekehrtes Machtverhältnis zwischen Kadern und Unternehmern beobachten, wie Wank gezeigt hat.

Aber das ist nicht überall der Fall. Ob der Klientelismus in seiner abhängigen oder seiner symbiotischen Spielart auftritt, ist davon abhängig, in welchen Bereichen Unternehmer tätig sind und mit welchen Kadern sie zu tun haben. Wenn es sich um Patronage im Kapital- oder Immobilienmarkt handelt, auf dem es um Millionenbeträge geht und der von der politischen Macht völlig beherrscht wird, oder wenn es um eine Beziehung zu einem hochrangigen Kader in der Zentralregierung geht, sind die privaten Unternehmer natürlich im Nachteil. Die individuelle Situation der privaten Unternehmer spielt ebenfalls eine Rolle. Ob sie sich für „Exit"-, „Voice"- oder „Loyalty"-Strategien (vgl. Hirschman 1970; Tsai 2007) entscheiden, ist abhängig von ihren jeweils verfügbaren Ressourcen. Es kann deswegen kaum generell behauptet werden, dass die Unternehmer mittlerweile die Patron-Klient-Beziehung beherrschen, auch wenn sie ihre Position erheblich verbessert haben. Die existierenden Machtverhältnisse sind im heutigen China vielmehr komplexer Natur und können nicht durch eine einzige Struktur charakterisiert werden.

Darüber hinaus ist es auch wichtig, dass der Begriff „Macht" nicht zu eng verstanden wird. Sowohl Oi als auch Wank verorten „Macht" in der politisch-ökonomischen Struktur, in der Macht im Wesentlichen auf Geld und politischem Einfluss basiert. Die soziologische Perspektive wird dabei außer Acht gelassen. Macht, wie Weber sie definiert, „bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht" (Weber 2002: 287). Im Sinne dieser Sichtweise sollte jede Fähigkeit, Einfluss auf den Entscheidungsprozess und das Verhalten von anderen auszuüben, als Macht verstanden werden. Im 3. Kapitel ist bereits gezeigt worden, dass in den 1980er Jahren die im ökonomischen Leben am meisten genutzte Macht weder Geld noch politische Autorität war, sondern die informelle Macht, die im Alltagsleben durch soziale Interaktionen und Netzwerke kontinuierlich produziert wird – also die Macht „ohne Gewehrläufe". Die lokalen Kader – besonders in den kleinen Dörfern – mussten trotz ihres formellen politischen Machtmonopols ebenso den sozialen Normen – vor allem den Normen von *Mianzi* und *Renqing* – gerecht werden, die als Waffe der „politisch Ohnmächtigen" fungiert haben. Die Techniken der Manipulation solcher Normen wurden bis in die feinsten Verästelungen weiterentwickelt, so dass die „politisch Ohnmächtigen" eine mikrokosmische Welt erzeugen konnten, in der „hierarchical relations are to certain extent reversed" (Yang 1994: 206). Anhand dieser „Macht ohne

Gewehrläufe“ lässt sich erklären, warum die zunächst unterdrückten privaten Unternehmer die politischen Eliten der KPCh schließlich Schritt für Schritt zur Anerkennung der privaten Ökonomie zwingen konnten. Aus dieser Perspektive war der Klientelismus am Anfang der Reform in der Tat kein „abhängiger Klientelismus“ im Sinn von Wank.

Trotzdem sind Zweifel an der These angebracht, dass der Klientelismus im heutigen China generell als „symbiotisch“ zu betrachten ist. Die Vielfalt der Strategien der Unternehmer gegenüber den Kadern zeigt, dass die Eigenschaften der jeweiligen Patron-Klient-Beziehung von den vorhandenen Ressourcen beider Seiten abhängig sind. Die „vorhandenen Ressourcen“ müssen dabei auch soziologisch verstanden werden, also mit Hilfe von *Renqing* und *Mianzi*. Verlieren die privaten Unternehmer die Fähigkeit zur Manipulation von *Renqing* und *Mianzi*, können sie in eine nachteilige Position gegenüber den Kadern geraten, obgleich sie über viel Geld verfügen und politisch weniger diskriminiert werden.

Die systematische Korruption sowie die Machtverhältnisse in der Patron-Klient-Beziehung sind auch die Schlüssel zum Rätsel des politischen Entwicklungspfads Chinas: Warum drängen die neuen ökonomischen Eliten die politische Führung nicht zu weiteren politischen Reformen? Warum sind sie bereit, ihre Abhängigkeit von der politischen Macht weiterhin hinzunehmen?

5.2 *Guanxi* und Korruption in der Marktwirtschaft

Wie im dritten Kapitel dargestellt wurde, war die Korruption in China von Beginn an in *Guanxi*-Beziehungen eingebettet und den dort geltenden Normen unterworfen. Im vierten Kapitel ist dann gezeigt worden, dass *Guanxi* auch unter Marktbedingungen nicht wesentlich von seiner Bedeutung eingebüßt hat, weil es sich an die neue Umgebung erfolgreich angepasst hat. Die Entwicklung der Marktwirtschaft hat den Klientelismus in China nicht beseitigt, sondern er hat sich gewandelt. Inwiefern ist aber die Korruption im heutigen China weiterhin in *Guanxi*-Beziehungen eingebettet?

5.2.1 Die veränderten Konsequenzen der Korruption im heutigen China

Welche Unterschiede gibt es zwischen *Guanxi* und Korruption, wenn Korruption nicht in *Guanxi*-Kontexten stattfindet, also als ungeschminkte Bestechung auftritt? Yang listet drei Merkmale auf: Erstens bezieht sich Bestechung auf das bloße Eigeninteresse, während man sich bei *Guanxi*-Praktiken um das gemeinsame Interesse der Gruppe kümmert. Zweitens sind die Gespräche und das Verhalten bei Bestechung direkter und zielgerichteter. *Guanxi*-Praktiken sind indirekt und subtiler. Small Talk und rituelle Verhaltensweisen sind in *Guanxi*-Kontexten nötig, auch wenn man eine dringende Bitte an ein Gegenüber richten will. Drittens werden Bestechungsbeziehungen nur zum Zweck des Austauschs von Geld gegen Macht aufgebaut. In *Guanxi*-Kontexten jedoch wird jeder Austausch durch *Renqing* und *Mianzi* vermittelt (vgl. Yang 1994: 62f.). Zusammenfassend zielt eine reine Korruptionsbeziehung ungeschminkt auf das Eigeninteresse ab, während bei *Guanxi*-Praktiken auch soziale und emotionale Dimensionen einer Beziehung eine wesentliche Rolle spielen.

Ist die Patron-Klient-Beziehung im heutigen China also als „reine Bestechung“ charakterisierbar? Zuzugestehen ist, dass sich Korruption wie *Guanxi* nach der Etablierung der Marktwirtschaft erheblich verändert haben, um sich an die neuen Bedingungen anzupassen. Unter Marktbedingungen haben sich die Ziele der Korruption erheblich verschoben. Sie dienen nicht mehr der Absicherung des Marktes angesichts unsicherer politischer und rechtlicher Verhältnisse, sondern der Einflussnahme auf politische Kader, um in das Marktgeschehen zugunsten bestimmter Akteure einzugreifen und den marktwirtschaftlichen Konkurrenzmechanismus gerade außer Kraft zu setzen. So haben die formelle Absicherung einer marktwirtschaftlichen Ordnung auf der einen Seite sowie andererseits die Beständigkeit des alten politischen Systems – in dem Kader eine enorme Macht haben und direkt in den Markt eingreifen können – neue Anreize für eine Korruption erzeugt, die anstatt zu einer Stabilisierung des Marktes zu seiner zunehmenden Politisierung und damit gerade zu einem Marktversagen beiträgt.

Vor diesem Hintergrund sind zwei Merkmale der neuen Korruption im heutigen China auffällig: Erstens geht es um immer größere Geldbeträge. In den 1980er Jahren, als die privaten Unternehmer von den Kadern „nur“ den politischen Schutz ihres Eigentums erwarteten, waren die Geldbeträge, um die es ging, normalerweise nicht erheblich – sowohl die Profite aus den Patronagen als auch die „Geschenke“ für die Kader. Sobald die Klienten von ihren Patronen allerdings mehr als die Absicherung des Privateigentums forderten, z.B. ein

bestimmtes Privileg auf dem Markt, mussten und müssen sie sowohl viel geben als auch viel erhalten. Die Korruptionspraxis im heutigen China ist, wie erwähnt, meistens in denjenigen wirtschaftlichen Branchen zu Hause, in denen die politische Macht noch vorherrschend ist. Dabei werden Millionen und sogar Milliarden bewegt – so etwa in dem Schmuggelfall von Xianmen im Jahr 1999, als Lai Changxin, der Chef der Yuanhua-Korporation, innerhalb von vier Jahren Güter im Wert von 27 Milliarden Yuan (ungefähr 3,3 Milliarden Euro) schmuggelte und insgesamt 14 Milliarden Yuan an Steuern (ungefähr 1,75 Milliarden Euro) hinterzog. Dafür hatte Lai Dutzenden von Kadern „Geschenke" im Wert von 40 Millionen Yuan (ungefähr fünf Millionen Euro) gemacht, ein Betrag, der in den 1980er Jahren noch außerhalb jeder Vorstellungskraft gelegen hätte.

Außerdem haben sich die wirtschaftlichen Auswirkungen der Korruptionspraxis unter den gewandelten institutionellen Rahmenbedingungen drastisch verändert. Wie gesagt, dient Korruption mittlerweile nicht mehr der Absicherung des Marktes angesichts unsicherer politischer und rechtlicher Verhältnisse, sondern hat das Ziel, mittels politischer Eingriffe in das Marktgeschehen Privilegien zu erlangen oder abzusichern und den Markt damit zu umgehen. Die Folge ist eine Politisierung des Marktes und seine Aushöhlung durch systematisches „Rent Seeking" und willkürliche Eingriffe der Politik.

Die Konsequenzen der Korruptionspraxis haben sich aber nicht nur verändert, weil sich ihre Ziele geändert haben, sondern auch der Wandel der Wirtschaftsstruktur hat zu dieser Veränderung beigetragen. In den 1980er Jahren zielte manche Korruptionspraxis ebenfalls auf Privilegien auf dem Markt, z.B. auf Zugänge zu Rohstoffen und knappen Gütern unter dem jeweiligen Marktpreis oder auf die Gewährung von Bankdarlehen (vgl. hierzu das Teilkapitel 3.4.2). Diese Praktiken wirkten sich aber insgesamt noch positiv auf die Entwicklung der Marktwirtschaft aus, weil auf diesem Weg Ressourcen zugunsten der privaten Ökonomie neu verteilt wurden. Rohstoffe und knappe Güter, die laut den herrschenden Gesetzen eigentlich zu den Staatsunternehmen oder zur kollektiven Ökonomie gehörten, wurden so in den viel effizienteren privaten Sektor verlagert. Diese inoffizielle Privatisierung förderte das Herauswachsen der privaten Ökonomie aus der Planwirtschaft. Dagegen führt die Korruptionspraxis unter den heutigen Marktbedingungen zu einer Schädigung der chinesischen Volkswirtschaft. Sie setzt den marktwirtschaftlichen Konkurrenzmechanismus außer Kraft, anstatt die Wirtschaft zu stimulieren. Ressourcenallokation durch Ausnutzung politischer Macht, die vormals als ein das Wirtschaftswachstum beförderndes „Surplus Seeking" gelten konnte, verwan-

delte sich in ein „Rent Seeking“, das durch ineffiziente Redistributionsprozesse neue Sieger und Verlierer auf dem Markt schafft (vgl. Hu 2009).

Diese zwei Merkmale der neuen Korruption in China – höhere Geldbeträge und negative gesamtwirtschaftliche Konsequenzen – vermitteln den Eindruck, dass die Korruption immer mehr zu einer rein instrumentellen Praxis tendiert. Es scheint, dass in den Patron-Klient-Beziehungen nicht mehr die affektive Bindung und die gegenseitige Verpflichtung im Mittelpunkt stehen, sondern das bloße Eigeninteresse. Es ist aber ein Irrtum anzunehmen, dass sich die Korruptionspraktiken unter den entwickelten Marktbedingungen *Guanxi* und seinen Normen entziehen.

5.2.2 Zwei Merkmale der in Guanxi eingebetteten Korruption

Während sich die Ziele und Anreize verändert haben, sind die sozialen Normen der Korruption zum Großteil unverändert geblieben. Zwei wesentliche Merkmale der in *Guanxi*-Beziehungen eingebetteten Korruption sind hervorzuheben. Erstens erfolgt der Einstieg in die Bestechung zunächst durch Geschenke und Essenseinladungen anstatt durch Geld. Geschenke zu machen oder Einladungen zu verschicken ist nach wie vor der wichtigste soziale „Klebstoff“ in China. *Guanxi* ohne Geschenke und gemeinsames Essen ist unvorstellbar. Die gleiche Logik gilt auch dann, wenn ein neues *Guanxi* mit bestimmten Kadern etabliert werden soll. Für die meisten Kader ist eine direkte und unverblümte Bestechung nicht nur gefährlich, sondern auch moralisch inakzeptabel. Geschenke, die zunächst ohne Erwartung einer Gegenleistung gegeben werden, verhüllen dagegen die Absichten der Beteiligten.

Ein weiteres wichtiges Merkmal einer durch *Guanxi*-Beziehungen vermittelten Korruption besteht darin, dass Bestechung und Vorteilsgewährung normalerweise zeitlich mehr oder weniger weit auseinander liegen. Marktakteure etablieren häufig ein neues *Guanxi* mit politisch einflussreichen Amtsinhabern durch Geschenke und Essenseinladungen, auch wenn sie in absehbarer Zeit keine Bitten oder Wünsche an die Kader herantragen werden. Der Nutzen aus solchen *Guanxis* wird manchmal erst nach Jahren oder in einigen Fällen nie realisiert. Die Beziehung funktioniert dann nur als Versicherung oder Reserve an sozialem Kapital. Andrew G. Walder bezeichnet diese Art von *Guanxi* als „target cultivation“ (1986: 180). In der Sprache der Alltagswelt in China heißt dies: „Investition in Emotionen“. Durch die Langfristigkeit der reziproken Beziehungen und die fehlende Erwartung definierter Gegenleistungen hat sich

die Korruption auch heute noch häufig die Anmutung einer emotional geprägten, moralisch verpflichtenden sozialen Beziehung bewahrt.

Ein gutes Beispiel dafür ist der bereits erwähnte Schmuggelfall in Xianmen. Anstatt die Patronage direkt mit Geld zu kaufen, wählte Lai eine andere Strategie. Er lud die Kader in wichtigen Positionen regelmäßig zum Essen oder sogar zu mit sexuellen Dienstleistungen garnierten Ausflügen ins „Nachtleben“ ein und machte Geschenke entsprechend der besonderen Hobbys bestimmter Kader. Aufgrund dieser sorgfältigen und langfristigen Pflege des *Guanxi* konnte Lai erfolgreich stabile Beziehungen mit ungefähr 200 hochrangigen Kadern in Xianmen aufbauen und stieg von einem Mann am unteren Ende der Gesellschaft zu dem erfolgreichsten und mächtigsten Unternehmer in Xianmen auf. Angesichts des Falls von Lai merkte Granovetter an (Granovetter 2007: 158f.):

> … elaborate systems of gift giving, banquets, entertainment, and favors keyed to the highly particular needs of officials are developed. Whereas a cash payment to the official would be considered an insult, the banquets and special favors can be thought of as a form of deference, which the higher-status person can imagine is owed to him. This may explain the long-term elaboration of such gift giving in the Chinese economy.

Marktakteure wie Lai, die als regelrechte Meister der Manipulation von sozialen Netzwerken zu Korruptionszwecken gelten können, werden von Granovetter als „corruption entrepreneurs“ (2007: 168) bezeichnet. Es sind gerade solche „corruption entrepreneurs“, die die heutige Marktwirtschaft in China prägen. Sie beherrschen die Praxis, Kader durch alltägliche Interaktionen zu beeinflussen, wodurch kontinuierlich *Renqing*-Schuld und *Mianzi* produziert werden.

Seit geraumer Zeit sind allerdings einfache Geschenke und Essenseinladungen kaum noch ausreichend, wenn man auf politische Kader Einfluss nehmen will. Patronage muss immer häufiger durch Luxusgüter sichergestellt werden: also durch Armbanduhren, Autos, Häuser oder beträchtliche Summen von Bargeld. Außerdem wird auch der direkte Austausch von Geld und Macht immer häufiger begrüßt. Trotzdem entwickeln sich auch solche Formen der Korruption nur dann, wenn es einen Vermittler gibt, einen intermediären Akteur, dem beide Seiten vertrauen, oder wenn durch eine schon länger bestehende soziale Beziehung bereits wechselseitige Verpflichtungen mit dem Kader aufgebaut werden konnten. Auch wenn die hohen Summen von Bestechungsgeld die Korruption als rein instrumentell erscheinen lassen, ist sie doch durch die sozialen Normen und Prinzipien der *Guanxi*-Beziehung reguliert. Zwar existiert auch die direkte Bestechung, bei der Marktakteure ökonomische Privilegien ohne viel Federlesen von Parteikadern erwerben. Aber eine solche

Praxis ist immer noch relativ selten, weil ohne eine Einbettung in *Guanxi*-Beziehungen Bestechung sehr viel teurer wird und für die Kader die Gefahr deutlich größer ist, dass die Korruptionspraxis aufgedeckt wird. Aus diesem Grund räumt selbst Wank ein, dass dauerhafte Beziehungen mit Kadern, die weniger instrumentell erscheinen, immer die beste Option für Unternehmer in China sind (vgl. Wank 1995: 173).

5.2.3 „Market Corruption“ und „Nonmarket Corruption“

Es lassen sich demnach in China zwei Arten von Korruption beobachten: die durch *Guanxi* vermittelte Korruption einerseits und die *Guanxi* entzogene Korruption andererseits. Diese zwei Arten entsprechen den Kategorien von James Scott (1972: 54), der „Market Corruption“ und „Nonmarket Corruption“ unterscheidet. Laut Scott bezieht sich „Market Corruption” auf „selling of government goods and services to the highest bidder“ (1972: 12). Bei solchen Transaktionen ist die Identität von Verkäufer und Käufer irrelevant, da es für die Verhandlungsmacht nur auf die „Qualität“ der verkauften politischen Macht und den vom Käufer angebotenen Preis ankommt. Im Gegensatz dazu berücksichtigt man in den von der „Nonmarket Corruption“ vermittelten Transaktionen die gegenseitige Verpflichtung – eine derartige Korruption wird von Granovetter auch als „Netzwerkkorruption“ bezeichnet (Granovetter 2007: 162). Allerdings warnt er davor, hier in einem Entweder-Oder-Schema zu denken: „we should be cautious, however, about assuming too sharp a line between them“, weil „many actors prefer to achieve their goals through networks of obligation and turn to bribes or extortion only when these networks fail or are absent“, und deswegen existiert„ an intimate relation between the two types“ (Granovetter 2007: 167).

Das trifft auf Chinas Situation zu. In den meisten Fällen versuchen die Unternehmer, eine Bitte an einen Kader in einem *Guanxi*-Kontext zu richten. Eine direkte Bestechung oder „Market Corruption“ findet nur dann statt, wenn kein *Guanxi* zwischen den Beteiligten besteht oder es schwer aufzubauen ist. In diesem Sinn funktioniert *Guanxi*-Kapital als ein Äquivalent zu Geld, genau wie bei Transaktionen zwischen Akteuren auf dem Markt (vgl. Kapitel 4). Wenn Wank von einer Entkopplung von *Guanxi* und Korruption ausgeht, setzt er voraus, dass unter Marktbedingungen Geld von den Beteiligten für wichtiger gehalten wird als *Renqing* und *Mianzi*. Er vernachlässigt dabei jedoch die historischen und kulturellen Hintergründe Chinas. Die besondere Art und Weise

des Aufstiegs des chinesischen Kapitalismus und die kulturellen Überzeugungen über die Formen und Inhalte menschlicher Interaktionen prägen zusammen einen besonderen Entwicklungspfad Chinas, der sich nur sehr schwer wird verändern lassen.

Die erste Generation von Kapitalisten in China profitierte im Wesentlichen von ihrer *Guanxi*-Fähigkeit, also der Fähigkeit, *Renqing*-Schuld zu produzieren, ein stabiles und umfangreiches soziales Netzwerk zu etablieren oder aufrechtzuerhalten und gezielt unanstößige Geschenke zu machen. Diese sozialen „Techniken" können auch angewendet werden, wenn sich unter veränderten Rahmenbedingungen neue Optionen eröffnen (vgl. Arthur 1994). Denn das akkumulierte *Guanxi*-Kapital,[22] unsichere politische Umgebungen oder mehrdeutige soziale Situationen (vgl. Kapitel 4.2) motivieren Akteure nach wie vor dazu, traditionelle *Guanxi*-Strategien einzusetzen. Wenn es ihnen möglich ist, werden sie die Normen von *Renqing* und *Mianzi* zur Einflussnahme auf politische Kader nutzen. Dabei ist Geld zwar immer unentbehrlicher geworden, doch kann es in den meisten Fällen zumindest anfänglich nur auf eine bescheidene und indirekte Weise gegeben, also im Rahmen von *Guanxi*-Kontexten vermittelt werden. Aus diesem Grund ist es auch heute noch oft sehr schwierig, Korruption von normalen sozialen Interaktionen in China zu unterscheiden (vgl. Steidlmeier 1999).

5.3 Kapitalismus ohne Demokratie

Es ist ein interessantes Phänomen, dass der Kapitalismus Chinas zwar inmitten einer feindlichen politischen Umgebung in den 1980er Jahren entstehen konnte, in den 1990er und 2000er Jahren aber nicht zu einer weiteren Entpolitisierung der Marktwirtschaft und Demokratisierung der Gesellschaft führte, obwohl die Unternehmer mittlerweile erhebliche wirtschaftliche und politische Ressourcen erobert hatten. Dieses Paradox beschäftigt zahlreiche Wissenschaftler. So führt z.B. Kelle Tsai den Kapitalismus ohne Demokratie darauf zurück, dass die Unternehmer in China ganz unterschiedliche biographische und soziale Hintergründe haben und dementsprechend unterschiedliche Erfolgsstrategien einsetzen, was divergierende Interessen erzeugt habe (Tsai 2007). Bruce Dickson meint, dass das Interesse der Unternehmer an Demokratie nachließ,

22. In vielen chinesischen Familienunternehmen kann eine neue Generation das soziale Netzwerk ihrer Eltern erben, was die Entwicklung der Unternehmen erheblich befördern kann (vgl. Zheng 2010: 98–126).

nachdem die KPCh 2001 den Eintritt der Unternehmer in die Partei erlaubt hatte. Diese Anpassungsstrategie der KPCh sei so erfolgreich gewesen, dass die Partei die Unternehmer ideologisch verwandelt habe und die „roten Kapitalisten“ trotz ihres Interesses an einer offenen Marktwirtschaft die politischen Ansichten der KPCh mittlerweile teilten (Dickson 2003). Margaret Pearson nennt gleich drei Gründe: „China's post-Mao business elite has failed to transform its economic position into political power because it is uninterested in doing so, because there is a viable clientelist option, and because the socialist corporatist strategy of the state is designed to prevent it“ (Pearson 1997: 141).

Diese Ansichten und Thesen sind sicherlich nicht irrelevant, aber es fehlt eine Verbindung des Desinteresses der Chinesen an Demokratie mit ihrem historischen und kulturellen Hintergrund. Nachdem die vorangegangenen Abschnitte schon verschiedene Hinweise in dieser Richtung gegeben haben, sollen sie nun zusammengeführt werden.

5.3.1 Vertikales und horizontales Guanxi in China

Die Beharrlichkeit der *Guanxi*-Institution sowohl bei Markttransaktionen als auch im Rahmen des Klientelismus zeigt, wie steigende Renditen und eine unsichere Umgebung die Akteure zur Wahl der alten, überkommenen Verhaltensstrategie bewegen. Dies gilt auch für Bestechungen. Mit Hilfe von *Renqing*, *Mianzi* und auch *Geld* die Kader zum eigenen Vorteil zu beeinflussen, ist eine subtile und hoch entwickelte Technik. In der Mao-Ära versuchten schon die Arbeiter in den *Danweis* ihre Probleme durch informelle Einflussnahmen auf die *Danwei*-Leiter zu lösen. Diese Vorgehensweise wurde von der ersten Generation der privaten Unternehmer in den 1980er Jahren noch sehr intensiv praktiziert. Angesichts der immer weiter verbesserten *Guanxi*-Technik, der sich immer mehr vergrößernden *Guanxi*-Ressourcen und auch der unklaren politischen Umgebung fühlten sich die Unternehmer sicherer, wenn sie mit Personen innerhalb von *Guanxi*-Netzwerken interagierten, besonders wenn es sich um riskante und vertrauliche Vorgänge handelte. Deswegen tendieren die ökonomischen Eliten in China eher dazu, Probleme durch persönliche *Guanxi*-Netzwerke zu lösen statt durch eine Reform der politischen und rechtlichen Institutionen.

Trotz seines Überdauerns veränderte sich die Struktur von *Guanxi*, weil die politisierte Marktwirtschaft in China neue Anreize bietet. Hier sind zwei Typen von *Guanxi* auszumachen und zu unterscheiden: das *horizontale Guanxi* unter

Marktteilnehmern und das *vertikale Guanxi* zwischen politischen Akteuren und Marktakteuren. Im heutigen China wird das horizontale *Guanxi* zunehmend durch das vertikale *Guanxi* ersetzt.

Diese zwei Arten von *Guanxi* existieren seit dem Beginn der Reformen in China. In den 1980er Jahren bestanden in der Regel aber nur geringfügige Unterschiede zwischen ihnen – besonders in Dörfern und kleinen Städten –, weil Patrone und Klienten damals meistens durch Blutsverwandtschaft, Heirat und gemeinsame Erfahrungen – z.B. als Mitschülerinnen oder Mitschüler – miteinander verbunden waren, die nur sehr schwer künstlich und zielgerichtet erzeugt werden konnten. Eine Bitte an einen Kader-Freund zu richten, unterschied sich deshalb nicht wesentlich davon, einen „normalen" Freund um etwas zu bitten.

Nach der Etablierung der Marktwirtschaft wurden *Guanxi*-Netzwerke zu einem großen Teil aber durchaus künstlich und zielgerichtet aufgebaut, um sich auf diese Weise den größeren und offeneren Märkten anzupassen. Diese Veränderung ermöglichte – wie im Kapitel 4.4 erörtert – eine informelle Kooperationsordnung, also das Entstehen eines „Netzwerkkapitalismus" in China, den viele als ein Äquivalent zum westlichen Marktkapitalismus ansehen. In einer politisierten Marktwirtschaft haben Marktteilnehmer aber eine Alternative: Sie können neben horizontalen *Guanxi*-Beziehungen, in denen Transaktionen aufgrund von Vertrauen mit nur geringen Kosten durchgeführt werden können, mit politischen Kadern vertikale Patron-Klient-Beziehungen aufbauen, durch die sie in der Lage sind, mit gekauftem politischen Einfluss andere Marktakteure zu übervorteilen und sich zusätzliche Profite zu sichern. So sind das horizontale und das vertikale *Guanxi* zu Konkurrenten geworden. Je mehr sich Marktteilnehmer an Kader wenden, um wirtschaftliche Gewinne zu erzielen, desto fühlbarer werden die Mechanismen freiwilliger Kooperation auf dem Markt beeinträchtigt, ebenso wie der marktwirtschaftliche Wettbewerb insgesamt unterminiert wird.

Im China der Gegenwart sind zwar viele Märkte liberalisiert und offen; die profitabelsten Märkte stehen aber doch weiterhin unter der Kontrolle der chinesischen Regierung, darunter der Kapitalmarkt, der Immobilienmarkt und die staatlichen Bauaufträge. Der Zugang zur politischen Macht ist unter diesen Bedingungen ein wertvolles Kapital, wobei die Nutzung dieses Kapitals zwar als illegal, aber dennoch als den sozialen und gesellschaftlichen Spielregeln gemäß betrachtet wird. Obwohl die politische Macht in China monopolisiert und zentralisiert ist, gelingt es der Bevölkerung „still actively having a hand in carving up monopolized interests by means of their specific *qinyou guanxi*

web"[23] (Su/ Littlefield 2001: 205). In dieser Situation sind die bevorzugten Partner in *Guanxi*- Netzwerken aber nicht mehr andere wirtschaftliche Akteure, sondern politische Machthaber, die gegen Wettbewerber oder Konsumenteninteressen mobilisiert werden können.

In diesem „Power Game" (vgl. Hwang 1987) kann die Mehrheit der Teilnehmer am Ende verlieren, weil bei diesem Wettbewerb um Macht das Vermögen der Gesellschaft insgesamt nicht vergrößert, sondern nur umverteilt wird. Warum liefern sich die Chinesen dennoch einem solchen ökonomisch ineffizienten Wettbewerb aus? Der Grund dafür ist in der sozialen Einbettung der Korruption zu suchen. Die politische Macht in China wird nicht einfach willkürlich missbraucht, sondern durch die *Guanxi*-Netzwerke vermittelt. Angesichts der Erweiterungsfähigkeit und Übertragbarkeit der *Guanxi*-Kreise bestehen für jeden Marktakteur mehr oder weniger wirksame Möglichkeiten, die für ihn relevanten Kader zu beeinflussen. Die Existenz solcher informeller Instrumente zur Einflussnahme auf politische Machthaber macht es zumindest teilweise verständlich, warum ökonomische Eliten im heutigen China glauben mögen, dass sie fehlende Demokratie und Rechtsstaatlichkeit verschmerzen können (vgl. Sun 1996). Darüber hinaus vertrauen viele Unternehmer aufgrund der historischen Traditionen mehr auf *Guanxi* als auf Marktkonkurrenz. Sie sind der Überzeugung, dass sie mit ihren sozialen Fähigkeiten und den Ressourcen ihrer *Guanxi*-Netzwerke im Wettbewerb um Macht erfolgreich sein können, auch wenn ihnen bewusst ist, dass die Mehrheit von ihnen in dieser Auseinandersetzung verlieren wird. Aus diesem Grund interessieren sich die chinesischen Unternehmer weniger dafür, wie das politische System zu reformieren wäre, sondern eher dafür, die Defizite der staatlichen Institutionen zu ihren Gunsten auszunutzen.

Insgesamt ist also festzustellen, dass die Techniken des *Guanxi* aufgrund der Pfadabhängigkeit dieser Institution unter neuen Umständen zwar weiter genutzt werden, dass sie aber durch die Veränderung der Rahmenbedingungen zu wesentlich anderen Ergebnissen führen. *Guanxi* kann sowohl zum Entstehen einer freiwilligen Kooperationsordnung beitragen als auch eine solche Kooperationsordnung unterminieren. Doch sind die psychologischen Ausgangspunkte der an der *Guanxi*-Praxis beteiligten Akteure identisch: Sie sind alle zuversichtlich, dass sie mit Hilfe ihrer *Guanxi*-Techniken und *Guanxi*-Ressourcen sämtliche Probleme erfolgreich lösen werden, gleichgültig ob sie in einer feindlichen politischen Umgebung oder unter Marktbedingungen agieren. Demokratie und eine konsequente Entpolitisierung aller Märkte sind

23. Das chinesische Wort *Qinyou* bedeutet Verwandte und Freunde.

zwar wohlklingende Forderungen; wenn aber die einflussreichen Marktakteure davon überzeugt sind, dass sie von ihrer Einbettung in persönliche Netzwerke mehr profitieren können, verlieren weitere politische Reformen für sie an Reiz.

5.3.2 Die soziale Konstruktion der Korruption in China

Das Fortdauern der Korruption in China wird nicht nur dadurch verursacht, dass die meisten Chinesen auf ihre Techniken und Ressourcen des *Guanxi* vertrauen, sondern auch dadurch, dass ein solches Verhalten in großem Maße von der Gesellschaft toleriert wird. Es geht um die soziale Konstruktion der Korruption (vgl. Granovetter 2007). Trotz ihrer ansonsten divergierenden Ansichten gehen Nee, Oi und Wank gemeinsam davon aus, dass Korruption lediglich ein politisch- ökonomisches Phänomen sei und „soziale Konstruktion" dabei keine Rolle spiele. Doch im dritten Kapitel wurde bereits darauf hingewiesen, dass ineffektive formelle Institutionen häufig mit abweichenden sozialen Normen einhergehen. Dass sich die Korruption in China immer weiter verstärkt, kann also nicht alleine mit politischen oder ökonomischen Umständen erklärt werden. Vielmehr müssen auch die sozialen Faktoren berücksichtigt werden.

In China wird die Korruptionspraxis in den meisten Fällen nur in allgemeiner Form verdammt. Wenn jedoch Korruption in einem bestimmten *Guanxi*-Kontext erfolgt, wird sie von vielen Menschen als moralisch annehmbar empfunden. Erstens bietet die soziale Einbettung der Korruption einen „moralischen Schirm". Wie schon geschildert, werden in *Guanxi*-Kontexten Geschenke oder Geld mit Hilfe von *Renqing* und *Mianzi* vermittelt, wodurch der Akt des Gebens von dem Wunsch nach einer Gegenleistung getrennt wird. Dies erschwert es nicht nur, Korruptionspraktiken auf die Spur zu kommen, sondern beruhigt auch das Gewissen der Beteiligten, und hier vor allem jenes der Kader. Wenn etwa anlässlich besonderer sozialer Anlässe – meistens wenn die Tochter oder der Sohn eines Kaders eine Universität besucht, ins Ausland geht oder heiratet – Geschenke gemacht werden, fühlen sich die Kader kaum schuldig. Und sie können sich auch weismachen, dass sie eigentlich keine Bestechung erhalten und nur ihren „guten Freunden" geholfen haben, gegenüber denen sie sich emotional und moralisch verbunden fühlen. Auf diese Weise erzeugen durch *Guanxi* vermittelte Geschenke eine mikrokosmische Welt, in der nicht nur das Machtverhältnis zwischen Patron und Klient umgekehrt werden kann (vgl. Yang 1994: 206), sondern auch die an sich verurteilte Korruptionspraxis einen gewissen ethischen Anstrich erhält.

Außerdem wird Korruption mit dem Argument gerechtfertigt, dass die politische Patronage eigentlich nur sinnlose und aufwendige bürokratische Prozesse erleichtere, ohne eine dritte Partei zu schädigen. Granovetter weist auf die Ambivalenz dieses Arguments hin: „whether one thinks that this was merely a rationalization for corrupt behavior that should be strongly condemned, or the expression of an appropriate local autonomy, depends on one's view of the legitimacy of the extraction that was being resisted" (Granovetter 2007: 166). Am Beginn der Reformen, aber auch noch nach der offiziellen Anerkennung der Privatwirtschaft im Jahr 1988, mussten die privaten Unternehmen sowohl eine aufwendige Bürokratie ertragen als auch hohe Steuern zahlen (vgl. das Teilkapitel 3.3.1), die häufig als purer Unsinn und Schikane angesehen wurden. Vor diesem Hintergrund erschien politische Patronage als nichts anderes als eine vernünftige Korrektur von schlecht konzipierten staatlichen Strukturen. Auch wenn sich die Patronage auf die illegale Umverteilung von Ressourcen bezog – bei der etwa kollektives oder staatliches Eigentum zu einem extrem niedrigen Preis verschleudert wurde –, verstand man sie ebenfalls nicht unbedingt als unmoralische Handlung. Denn die große Unzufriedenheit mit dem staatlichen Monopol und der Ineffizienz der staatlichen Ressourcenverteilung führte zu einer inoffiziellen „Legalisierung" der unter der Hand betriebenen Privatisierung.

Diese psychologische Ausgangslage veränderte sich auch nach der Etablierung der Marktwirtschaft kaum, als die politische Patronage immer mehr zu einer ökonomisch ineffizienten Ressourcenumverteilung führte. Denn Enttäuschung und Unzufriedenheit mit der existierenden politischen und administrativen Rahmenordnung waren nach wie vor weit verbreitet. Jeder glaubte deshalb, dass er unter solchen Umständen nur durch Patron-Klient-Beziehungen in den althergebrachten *Guanxi*-Netzwerken das erhalten und bewahren könne, was ihm gehöre und ihm zustehe. Wenn aber jeder eine solche Schlussfolgerung zog, verschob sich das „Kampffeld" vom Markt zur Politik: Wettbewerb um Macht statt Wettbewerb um Kunden war nun die Devise. Als Konsequenz dieser Politisierung droht, dass die Quelle des „Wohlstands der Nationen" langfristig zerstört wird, da im politischen Wettbewerb nur eine Minderheit profitieren kann und die Anreize für Investitionen in eine produktive Marktwirtschaft unterlaufen werden.

Die soziale Konstruktion der Korruption – also deren moralische und gesellschaftliche Rechtfertigung – ermöglicht eine hohe Toleranz gegenüber der Korruption in China. Es ist zwar richtig, dass im heutigen China die Massenmedien, die Partei und auch das Volk Korruption verbal vorbehaltlos verurteilen, in

Wirklichkeit aber fast alle Chinesen in sie verwickelt sind und ihr Verhalten obendrein kaum als Korruption verstehen. Die Korruptionspraxis wird häufig umschrieben als „einen Freund zu bitten“, „einem Freund zu helfen“ oder „sinnlose Regeln zu umgehen“. Ein Bauer kann durch Verwandtschaft oder Freundschaft ein *Guanxi* mit dem zuständigen Kader etablieren, wenn er das Bußgeld für einen Verstoß gegen die Ein-Kind-Politik verringern oder aufheben lassen möchte. Ein solches Verhalten gilt kaum als Korruption, zumindest nicht in den Augen der Betroffenen selbst. Diese Logik findet sich aber auch, wenn Millionen oder Milliarden im Spiel sind. Ihre besondere „soziale Konstruktion“ ist ein Grund, warum Korruption in China als eine „Spielregel des Geschäfts“ weithin toleriert wird.

Damit kann nun die Frage beantwortet werden, warum die erfolgreichen Unternehmer in China kein vordringliches Interesse darin sehen, sich für Demokratie und Rechtsstaatlichkeit einzusetzen. Die Pfadabhängigkeit der Korruption in China hat sie zu der Überzeugung gelangen lassen, dass es unter einem defizitären politischen System die beste Strategie für sie ist, die anstehenden Probleme durch Patron-Klient-Beziehungen zu lösen. Die soziale Konstruktion der Korruption bietet ihnen dabei die Möglichkeit, ihr Verhalten moralisch und pragmatisch zu rechtfertigen. Vor diesem Hintergrund kann es schwerlich zu wieteren politischen Reformen kommen, solange in der chinesischen Unternehmerelite die Notwendigkeit dazu nicht wahrgenommen wird.

Dabei sind zwei gegensätzliche Effekte von *Guanxi* zu beobachten: *Guanxi* kann entweder zu institutionellen Veränderungen beitragen – wie in den 1980er Jahren, als *Guanxi* zur offiziellen Anerkennung der privaten Ökonomie beigetragen hat – oder durch *Guanxi* können defizitäre formelle Institutionen dauerhaft gestützt werden. Man kann dies als „Veränderungseffekt“ und „Toleranzeffekt“ bezeichnen. Welchen Effekt divergierende soziale Institutionen auf die sie umgebenden formellen Institutionen haben, hängt davon ab, inwiefern die sie tragenden sozialen Akteure in der Lage sind, die von den defizitären formellen Institutionen ausgehenden Nachteile zu neutralisieren. In den 1980er Jahren konnten sich die privaten Unternehmer zwar durch soziale Institutionen wie Unternehmen mit „rotem Hut“ oder Shareholding-Kooporativen über legale Beschränkungen – wie das Gebot, nicht mehr als sieben Angestellte beschäftigen zu dürfen – hinwegsetzen, doch mussten die Unternehmer dafür zusätzliche „Management-Gebühren“ zahlen. Diese Art von Institutionen brachten ihnen keine Vorteile auf dem Markt, sondern erhöhten lediglich ihre Kosten. Darüber hinaus blieben diese Unternehmen stark von der Politik der lokalen Regierungen abhängig, die damals sehr instabil und

unbeständig war. Ein Unternehmen mit „rotem Hut“ konnte über Nacht in den Besitz der lokalen Regierung übergehen, weil es gesetzlich ohnehin zur Regierung gehörte. Und auch eine Shareholding-Kooperative lief permanent Gefahr, wegen einer politischen Kursänderung als „private Ökonomie“ eingestuft zu werden, die damals von der KPCh stark unterdrückt wurde. Die privaten Unternehmer benötigten deshalb dringend eine offizielle Anerkennung der staatlichen Institutionen. Dieser Wunsch sorgte dafür, dass sie politische Rechte zu fordern begannen.

Nachdem die private Ökonomie dann gesetzlich anerkannt worden war und die Marktwirtschaft als Grundlage der Nationalökonomie galt, sahen sich die privaten Unternehmer ganz anderen Problemen gegenüber. Sie benötigten von den Patronen nun nicht mehr den grundlegenden Schutz ihres Eigentums, sondern den Zugang zu knappen Ressourcen, die vom Staat kontrolliert werden. Die weiterhin defizitären formellen Institutionen boten ihnen entsprechende Möglichkeiten, die bereits bestehenden Netzwerke und Beziehungen nun auch mit anderen Zielsetzungen zu verwenden. Die Erlaubnis zum Eintritt in die Partei (vgl. Dickson 2003) überzeugte die Unternehmer weiter, dass sie die staatlichen Institutionen in ihrem Interesse beeinflussen können, sofern sie über ausreichende *Guanxi*-Techniken und -Ressourcen verfügen. In dieser Situation konnte und kann von ihnen keine grundlegende politische Reforminitiative ausgehen.

5.4 Markt, *Guanxi* und Hierarchie

In den vorangegangenen Ausführungen wurde auf drei wirtschaftliche Allokationsmechanismen Bezug genommen: Markt, *Guanxi* und Hierarchie. Nach herkömmlicher Ansicht sind diese drei Mechanismen nicht miteinander kompatibel und die Modernisierung ist ein Prozess, bei dem der Marktmechanismus allmählich die beiden anderen Verteilungsmechanismen verdrängt. Aus dieser Perspektive behaupten etwa Guthrie und Wank, dass im Zuge der Entwicklung der chinesischen Marktwirtschaft *Guanxi* eine immer geringere Rolle spielen wird. Auch Nee folgt dieser Logik und argumentiert, dass die Vermarktungsprozesse die politische Macht des Staates geschwächt haben. Dies ist sicherlich nicht ganz falsch, da sich in China der marktwirtschaftliche Wettbewerb immer deutlicher durchsetzt. Als Kunden vertrauen Chinesen nicht mehr unbedingt *Guanxi*, um etwas zu kaufen. Sie gehen in ein Kaufhaus und erwerben, was sie möchten. Als Unternehmer suchen sie im Wettbewerb auf dem Markt nicht

automatisch nach der Hilfe von Kadern. Um ihren Gewinn zu erhöhen, versuchen sie einfach, bessere und billigere Produkte anzubieten.

Aber dies ist nur eine Seite der Ökonomie Chinas. Dass die Marktwirtschaft Chinas in den letzten Jahren im Rekordtempo gewachsen ist, bedeutet nicht, dass sie die zwei anderen Allokationsmechanismen generell beseitigen konnte. Wenn z.B. ein Unternehmer für einen mit ihm verbundenen Zulieferer oder Investor einen Kooperationspartner suchen möchte, spielt *Guanxi* nach wie vor eine zentrale Rolle, da durch seine sozialen Normen nicht nur Vertrauen, sondern auch kulturelle Elemente wie *Mianzi* und *Renqing* vermittelt werden. Das ist der Grund, warum viele Experten ausländischen Unternehmern in China raten, *Guanxi* auf jeden Fall zu berücksichtigen, wenn sie in China erfolgreich sein wollen. Ebenso herrscht der Klientelismus nach wie vor in China. Auf den Kapital- und Immobilienmärkten und auch bei den Bauaufträgen der Regierungen steht die politische Patronage unverändert im Zentrum.

Dass der Markt nicht der einzige wirtschaftliche Allokationsmechanismus in der modernen Welt ist, wurde von vielen Wissenschaftlern betont. Oliver Williamson zeigt, dass Unternehmer aufgrund der anfallenden Transaktionskosten die horizontale marktwirtschaftliche Kooperation durch hierarchische Strukturen ersetzen (vgl. Williamson 1975). Granovetter misst dagegen sozialen Beziehungen eine große Bedeutung bei ökonomischen Transaktionen bei (vgl. Granovetter 1973). Wer jedoch die Situation Chinas verstehen will, muss die historischen und kulturellen Hintergründe in seine Analyse mit einbeziehen, ohne die der Stellenwert von *Guanxi, Renqing* und *Mianzi* rätselhaft bliebe. Deshalb ist in China unter „Hierarchie“ als Allokationsmechanismus auch nicht nur die innere Struktur eines Unternehmens zu verstehen, sondern auch die bürokratische Macht des Staates. Setzt man das voraus, dann erkennt man im Geld auf dem Markt, in *Renqing* und *Mianzi* im Rahmen von *Guanxi* und in der politisch-hierarchischen Macht die drei zentralen Vermittlungsmechanismen in China.

Es ist bemerkenswert, dass sich diese drei Vermittlungsformen nicht gegenseitig verdrängen, sondern wechselseitig beeinflussen und verflechten. Erstens können Geld und *Renqing/Mianzi* „getauscht“ werden. Auf dem Markt kann man einen nicht unerheblichen Rabatt erhalten, wenn man die Normen von *Renqing* und *Mianzi* richtig nutzt. In diesem Sinne sieht Yang *Guanxi* als ein Äquivalent zu Geld (vgl. Yang 1994: 167). Umgekehrt lässt sich auch mit Hilfe von Geld – meistens in Form von Geschenken oder Essenseinladungen – eine *Guanxi*- Beziehung aufbauen oder aufrechterhalten, wodurch *Renqing*-Schuld und *Mianzi* produziert werden. Aus diesem Grund hat die Vermarktlichung von

Guanxi die Menschen nicht dazu animiert, weniger in *Guanxi* zu investieren. Zweitens kann *Guanxi* auch in politische Macht verwandelt werden. In China ist die mächtigste Waffe der Schwächeren nicht Geld, sondern *Renqing* und *Mianzi*. Gleichgültig wie viel politische Macht ein Kader besitzt, auch er muss sich der Macht des Alltagslebens beugen. In dem durch *Guanxi* erzeugten Mikrokosmos wird das Machtverhältnis so umgekehrt, dass sich die Mächtigen verpflichtet fühlen, ihren Verwandten oder Freunden zu helfen. Zuletzt ist der Tausch zwischen Geld und Macht zu nennen, der stattfindet, sofern die politische Macht stark zentralisiert ist und keine wirksame Kontrolle besteht. Obwohl sich ein solcher Tausch in China immer häufiger beobachten lässt, ist er für beide Seiten durchaus nicht die beste Wahl. Die Kader nehmen dabei ein großes Risiko auf sich, dass ihr korruptes Verhalten bekannt wird, während ihre Klienten exorbitante Geldbeträge anbieten müssen, um die Kader gefügig zu machen. Aus diesem Grund tendieren die meisten Kader und Marktteilnehmer auch im heutigen China weiterhin dazu, den Tausch zwischen Geld und Macht nur in vermittelter Form in *Guanxi*-Kontexten zu praktizieren.

Die am meisten verbreitete Praxis in China verläuft so: Zu Beginn ist durch Geschenke und Essenseinladungen ein *Guanxi* mit einem wichtigen Kader zu etablieren (getauscht wird: Geld gegen *Renqing/Mianzi*), um dann die *Guanxi*-Normen für politisch gewährbare Privilegien zu nutzen (getauscht wird hier: *Renqing/Mianzi* gegen politische Macht) und um schließlich mit Hilfe dieser Privilegien andere Marktteilnehmer auf dem Markt zu übervorteilen (getauscht wird nun: politische Macht gegen Geld). So werden Markt, *Guanxi* und Hierarchie eng miteinander verflochten.

Diese Konstellation ist jedoch instabil. Sie kann sich verschieben, wenn die Rahmenbedingungen sich ändern. Wenn etwa der politische Einfluss der Regierungen auf den Markt reduziert würde, wären die Kader nicht mehr das ideale Zielobjekt für „emotionale Investitionen“ oder – mit den Worten von Walder – „target cultivation“ (Walder 1986: 180). Bekanntlich möchte die KPCh die Grundlagen des politischen Systems nicht reformieren, sondern forciert nur die Bekämpfung der Korruption. Damit mag sich einerseits zwar die unverblümte und offensichtliche Korruption in gewissem Ausmaß kontrollieren lassen, andererseits aber verstärkt sich hierdurch gerade die Rolle von *Guanxi*, *Renqing* und *Mianzi*. Denn Patrone und Klienten versuchen gerade angesichts von intensivierten Kontrollen und Sanktionen ihre Transaktionen möglichst in *Guanxi*-Kontexten durchzuführen. Manchmal wird politische Patronage auch ohne ein „gekauftes“ *Guanxi* erzielt, wenn Marktteilnehmer und Kader nach dem Motto „Gefälligkeit gegen Gefälligkeit“ handeln. So erteilt ein Kader einem Klienten

z.B. einen Bauauftrag und im Gegenzug stellt der Unternehmer einen Verwandten oder Freund des Kaders mit einem hohen Gehalt an, der in Wirklichkeit jedoch niemals in dem Unternehmen arbeitet. Dabei bleibt Geld von Anfang an aus dem Spiel, so dass die Strafverfolgungsbehörden solchen Korruptionspraktiken kaum auf die Schliche kommen können.

Die komplexen Wechselwirkungen zwischen den politisch-administrativen Rahmenbedingungen und den von Markt, *Guanxi* und Hierarchie bestimmten Verhältnissen ist ein Thema, das in diesem Kontext nicht weiter vertieft werden kann. Hier ist es wichtig festzuhalten, dass die drei Allokationsmechanismen nebeneinander und miteinander existieren können – deshalb wird in China die Entwicklung der Marktwirtschaft sowohl von *Guanxi* als auch vom Klientelismus und der direkten Korruption begleitet.

6. Kapitel:
Eine Theorie institutioneller Entwicklung

Im zweiten Kapitel sind bereits drei Arten von Institutionen unterschieden worden: formelle, kulturelle und soziale Institutionen. Im dritten bis fünften Kapitel wurde dargestellt, wie diese drei Institutionen – politisch-rechtliche Rahmenordnung, Familismus und *Guanxi* – das Verhalten der Akteure in China beeinflussen. In diesem Kapitel soll nun der Versuch unternommen werden, die unterschiedlichen Perspektiven zusammenzuführen, um ein Gesamtbild der institutionellen Entwicklung in China zu skizzieren. Zu diesem Zweck ist zunächst eine Typologie der Beziehungen zwischen formellen und informellen Institutionen hilfreich. Danach soll die Rolle der Kultur bei institutionellen Veränderungen abschließend analysiert werden.

6.1 Eine Typologie institutioneller Konstellationen

Häufig wird die Wechselwirkung zwischen formellen und informellen Institutionen vereinfacht entweder als Verkoppelungs- oder Entkoppelungsbeziehung („konvergent“ oder „divergent“) charakterisiert. Damit ist man aber nicht in der Lage, die Komplexität der möglichen Beziehungen zwischen formellen und informellen Institutionen hinreichend differenziert zu erfassen. Gretchen Helmke und Steven Levitsky (2004) haben dagegen eine Typologie entwickelt, in der nicht nur Verkoppelungs- und Entkoppelungseffekte in Betracht gezogen werden, sondern auch die Leistungsfähigkeit formeller Institutionen als ein wichtiges zusätzliches Element berücksichtigt wird. Ich übernehme die Typologie von Helmke und Levitsky, beschränke mich bei den informellen Institutionen allerdings auf die Betrachtung von sozialen Institutionen.

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1_7,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

	Effektive formelle Institutionen	**Ineffektive formelle Institutionen**
Konvergente soziale Institutionen	komplementär	substitutiv
Divergente soziale Institutionen	vermittelnd	konkurrierend

Tabelle 4. Vier Beziehungen zwischen formellen und sozialen Institutionen.
Angelehnt an: Helmke/Levitsky 2004: 728

Nach dieser Typologie können informelle bzw. soziale Institutionen in ihrem Verhältnis zu formellen Institutionen vier verschiedene Funktionen erfüllen: nämlich *komplementäre*, *vermittelnde*, *substitutive* oder *konkurrierende* Funktionen. Welche dieser Funktionen sie erfüllen, hängt davon ab, ob die formellen Institutionen effektiv oder ineffektiv sind und ob die Ergebnisse der formellen und sozialen Institutionen konvergieren oder divergieren. Die unterschiedlichen Entwicklungsphasen in China lassen sich in diese Typologie gut einordnen.

In der maoistischen Epoche existierten effektive staatliche Institutionen, die imstande waren, die kommunistische Ideologie wirksam zu verbreiten und die sozialistische Politik durchzusetzen. Nach der langen, turbulenten Zeit ausländischer Invasionen und blutiger Bürgerkriege setzten große Teile des chinesischen Volkes große Hoffnungen in die Kommunistische Partei, die Freiheit, Frieden und Wohlstand versprochen hatte. Soweit sich unter den Bedingungen einer kommunistischen Ideologie und Politik überhaupt informelle soziale Institutionen entwickeln konnten, standen sie deshalb nicht im Gegensatz zu den staatlichen Institutionen, sondern definierten sich „komplementär“ innerhalb des Ziels, eine kommunistische Gesellschaft in China zu verwirklichen. Gerade wegen solcher „komplementärer“ informeller Institutionen waren kommunistische Organisationen (wie die Volkskommunen und Brigaden) und Bewegungen (wie die Kulturrevolution) überhaupt möglich. „Die Kraft des Volks“, wie Mao selbst immer wieder hervorhob, unterstützte das kommunistische Regime.

Die Katastrophe der Kulturrevolution führte schließlich zu einer tiefen Enttäuschung über die herrschende Politik und sorgte für eine Abkehr der Bevölkerung von kommunistischen Idealen. In der Folge wurden in einem Akt der Rückbesinnung auf die unterdrückten kulturellen Traditionen Chinas soziale Institutionen wiederbelebt, die im Gegensatz zu der staatlichen und politischen Ordnung sowie zur herrschenden Ideologie standen. Am Ende der Kulturrevolution orientierten sich immer mehr Chinesen wieder an den familistischen

Werten und Normen des *Guanxi,* statt an der politisch auferlegten Ideologie der „Kameradschaft". Die *Guanxi*-Netzwerke „vermittelten" so die Interessen ihrer Mitglieder mit einer nach wie vor stabilen politischen Rahmenordnung: Sie schützten vor staatlicher Kontrolle und reduzierten die Abhängigkeit von der Regierung bei der Zuteilung materieller Ressourcen (vgl. Yang 1994: 158).

Diese Entwicklung ging nach der Kulturrevolution ungebrochen weiter und verstärkte sich nach der Reform von 1978, die den lokalen Regierungen im ländlichen China fiskalische Selbständigkeit gewährte (vgl. Oi 1992). Gleichzeitig wurden die staatlichen Bürokratien und Verwaltungen zunehmend durch Korruption und die verdeckte Zusammenarbeit mit dem aufstrebenden Unternehmertum unterminiert und geschwächt. In der Terminologie von Helmke und Levitsky nahmen die informellen sozialen Institutionen – die *Guanxi*-Netzwerke – gegenüber einer ineffektiven formellen Rahmenordnung damit immer mehr den Charakter „konkurrierender" Institutionen an. Während soziale Institutionen wie der „lokale staatliche Korporatismus" noch eine eher vermittelnde Rolle spielten, befanden sich die Unternehmen mit „rotem Hut" bereits in einem kaum noch verhüllten Gegensatz zur offiziellen Politik. Beide Varianten trugen zum Aufschwung der privaten Ökonomie in China bei, die nach der damaligen Rechtsordnung noch illegal war.

Unter dem Druck dieser durch die informellen sozialen Institutionen getragenen Entwicklung wurden die formellen Institutionen schließlich reformiert: Das Recht auf Privateigentum wurde gesetzlich kodifiziert, private Unternehmen mit mehr als sieben Angestellten wurden legalisiert, und die Marktwirtschaft als Grundlage der nationalen Ökonomie offiziell anerkannt. Diese Reformen mündeten aber nicht in effektiven und verlässlichen neuen formellen Institutionen. Zwar stand das Recht auf Privateigentum nun auf dem Papier, seine defizitäre Umsetzung führte jedoch dazu, dass ein wirksames und berechenbares Eigentums- und Vertragsrecht nicht etabliert werden konnte. Aus diesem Grund bewahrten die sozialen Institutionen des *Guanxi* weiterhin ihre wichtige Funktion, um nun im Sinne von „substitutiven" Institutionen die Mängel ineffektiver formeller Institutionen auszugleichen und die Kooperation auf dem Markt abzusichern. Andererseits erzeugen die defizitären formellen Institutionen Anreize und Spielräume für eine Politisierung des Marktes und damit für eine Korruptionspraxis, die das Instrument der Bestechung nicht mehr einsetzt, um das Marktgeschehen vor politischer Willkür zu schützen, sondern um sich dem marktlichen Wettbewerb zu entziehen und auf politischem Weg Privilegien und Sonderkonditionen zu sichern. Indem so immer mehr Marktakteure dazu tendieren, mit korrupten Kadern zu „kooperieren", anstatt mit

anderen Marktteilnehmern, haben sich die *Guanxi*-Netzwerke wieder zu konkurrierenden informellen Institutionen entwickelt.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die ökonomische Entwicklung Chinas durch ein zweifaches Politikversagen bedroht war und ist: Zum einen versagte die Politik zu Beginn dieser Entwicklung darin, einer expandierenden Marktwirtschaft die notwendige institutionelle Rahmenordnung in Form einer verlässlichen Privatrechtsordnung zu sichern; zum anderen versagt die Politik in der Gegenwart bei der Aufgabe, eine Korruptionspraxis zu unterbinden, die das Funktionieren der mittlerweile etablierten Marktwirtschaft bedroht und einem Marktversagen Vorschub leistet. Während die informellen sozialen Institutionen des *Guanxi* im ersten Zeitraum eine für die Wirtschaftsentwicklung förderliche „substitutive" Funktion erfüllen konnten, spielen sie heute eine für die Wirtschaftsentwicklung zunehmend schädliche „konkurrierende" Rolle.

6.2 Ein evolutionäres Entwicklungsschema von Institutionen

Mit der Typologie von Helmke und Levitsky können wir den Prozess der institutionellen Entwicklung in China besser erfassen. Aber ein Problem wird dabei doch vernachlässigt: Formelle Institutionen werden nur als effektiv oder ineffektiv im Sinne ihrer Durchsetzung eingestuft. Dabei kann eine effektive Institution gleichzeitig ökonomisch ineffizient sein, ebenso wie eine ökonomisch effiziente formelle Institution sich nicht zwingend durchsetzen muss. Die staatlichen Institutionen waren in der Mao-Ära zwar defizitär und konnten die Ökonomie nicht stützen, aber sie konnten sich trotzdem durchsetzen. Im Gegensatz dazu sind die formellen Gesetze und Regulierungen in China heutzutage wenig verlässlich, obwohl ihre Durchsetzung zum Erfolg der Marktwirtschaft beitragen würde. Mit diesen Überlegungen lassen sich die ökonomisch ineffizienten und die ökonomisch effizienten formellen Institutionen in das Schema integrieren und vier Arten von formellen Institutionen unterscheiden:

	effizient	**ineffizient**
effektiv	I Industrieländer	II Autokratien
ineffektiv	III Entwicklungsländer	IV Übergangsphase

Tabelle 5. Vier Arten formeller Institutionen

I: Die formellen Institutionen haben nicht nur ein ökonomisch rationales Design, sondern sind auch tatsächlich wirksam. Die heutigen Industrieländer gehören in ihrer Mehrzahl zu dieser Kategorie.

II: Die formellen Institutionen sind zwar ökonomisch ineffizient, dennoch erweisen sie sich als durchsetzungsfähig. Die Wirksamkeit dieser Institutionen behindert die ökonomische Entwicklung und führt zu Stagnation und dauerhafter Unterversorgung. Viele autokratische und diktatorische Staaten haben diese Eigenschaft, z.B. Nordkorea und China in der Mao-Ära.

III: Die formellen Institutionen haben zwar ein ökonomisch effizientes Design, können aber nicht hinreichend effektiv umgesetzt werden. Grundrechte und Eigentumsrechte stehen weitgehend nur auf dem Papier. Zu dieser Kategorie gehören heute Länder wie China und Indien.

IV: Die formellen Institutionen sind weder effizient konzipiert noch wirksam umgesetzt. Diese Konstellation zeigt normalerweise historische Übergangsphasen an, etwa die kommunistischen Institutionen kurz nach der Kulturrevolution und die gegen die Privatökonomie gerichteten politischen Aktionen im China der 1980er Jahre.

Wenn die Wirksamkeit und Effizienz formeller Institutionen gleichzeitig in Beracht gezogen werden, lässt sich exemplarisch anhand von China zeigen, wie sich die Funktionen sozialer Institutionen in wechselseitiger Abhängigkeit mit formellen Institutionen entwickeln können:

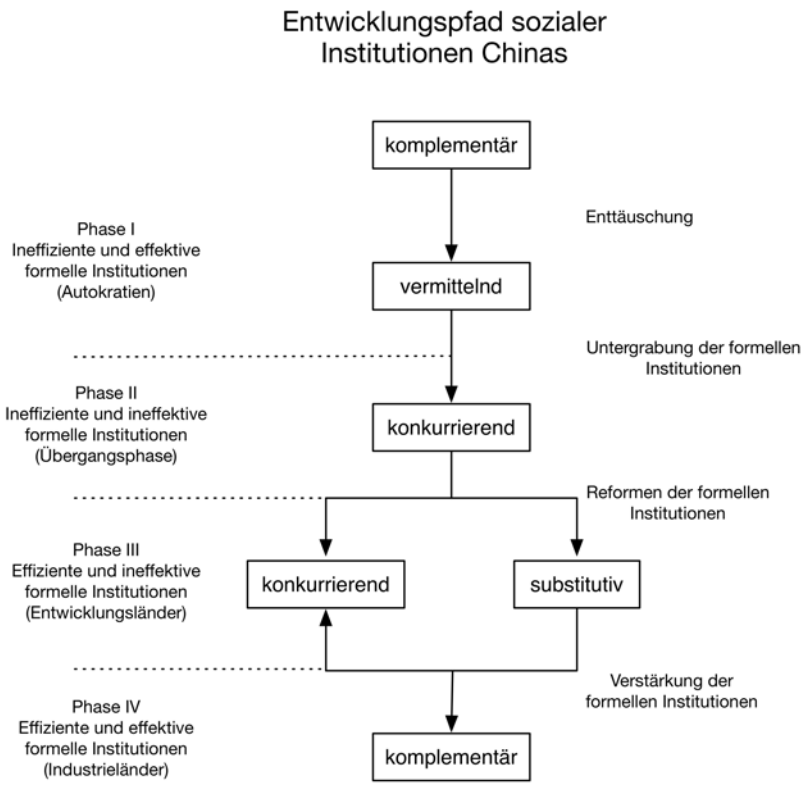

Abb. 6 Entwicklungspfad sozialer Instituionen Chinas

Diese Darstellung pointiert einen möglichen Entwicklungspfad von sozialen Institutionen in ihrer Wechselwirkung mit formellen Institutionen. Der Ausgangspunkt ist ein ineffizienter und effektiver Staat mit komplementären, den Staat stützenden sozialen Institutionen (wie in der Mao-Ära). Dass derartige soziale Institutionen entstehen oder (re-)aktiviert werden, ist in dem Glauben der Menschen begründet, dass das betreffende politische System in ihrem Interesse liegt. Wenn sie jedoch feststellen, dass die vorhandenen formellen Institutionen die ihnen zugewiesenen Funktionen tatsächlich nicht (mehr) erfüllen, schaffen sie als Nebenprodukte ihrer alltäglichen Interaktionen neue

soziale Institutionen, um konkrete Probleme in ihrem sozialen und ökonomischen Leben zu lösen. Phase I zeigt den Prozess, dass komplementäre soziale Institutionen aufgrund der zunehmenden Enttäuschung allmählich „vermittelnden“ Charakter annehmen.

Bedienen sich immer mehr Akteure den vermittelnden sozialen Institutionen, verlieren die formellen Institutionen schließlich an Durchsetzungskraft. In dieser Situation entwickeln sich die sozialen Institutionen von „vermittelnden“ zu „konkurrierenden“ Institutionen, was Phase II entspricht.

Die zunehmende Anerkennung und Wirkmächtigkeit der konkurrierenden sozialen Institutionen kann zur Reform der formellen Institutionen beitragen. In Phase III werden die ineffektiven und ineffizienten formellen Institutionen *ex post* reformiert, um die tatsächlich wirksamen konkurrierenden sozialen Institutionen rechtlich zu fixieren. Nach einer solchen Reform können die sozialen Institutionen weiterhin eine dominierende Stellung im gesellschaftlichen und ökonomischen Leben einnehmen, wenn die neuen formellen Institutionen noch schwach sind und die Akteure die alten Strategien und Gewohnheiten beibehalten. In dieser Situation kommt den sozialen Institutionen eine „substitutive“ Funktion zu.

Würden die formellen Institutionen den neuen Gegebenheiten entsprechend konzipiert und effektiv umgesetzt, könnten sie eine strukturbildende Wirkung entfalten und die sozialen Institutionen eine verstärkende, „komplementäre“ Funktion ausfüllen. Phase IV stellt das erfolgreiche Ende einer Entwicklung dar, bei der sich rational entworfene formelle Institutionen nicht nur aus eigener Kraft durchsetzen, sondern auch Unterstützung von konvergenten sozialen Institutionen erhalten, was etwa Überwachungs- und Sanktionskosten erheblich reduziert.

Die Erfahrung in der VR Chinas zeigt einen solchen Entwicklungspfad: von der Mao-Ära (Phase I, Autokratien) über den Beginn der Reformen (Phase II, Übergangsphase) bis zur Gegenwart (Phase III, Entwicklungsländer[24]). Es ist dabei zu beachten, dass in Phase III soziale Institutionen in China nicht nur substitutive, sondern auch konkurrierende Funktionen aufweisen. Während *Guanxi* einerseits Transaktionen auf dem Markt absichert, fördert es andererseits auch die Korruptionspraxis. Der Einsatz von *Guanxi* beim „Rent Seeking“ bietet den Marktakteuren eine Möglichkeit, durch Erfolge im Wettbewerb um politische Macht Vorteile auf dem Markt zu erzielen. Der mögliche Profit durch politische

24. Genauer gesagt, befindet sich das heutige China noch in der Übergangsphase zu einem effizienten Staat, da noch zahlreiche, die ökonomische Entwicklung hemmende Schranken existieren, wie etwa die Monopolisierung des Kapital- und Immobilienmarktes durch den Staat.

Patronage und das unerschütterliche Vertrauen auf die eigenen *Guanxi*-Fähigkeiten verleiten Marktteilnehmer dazu, die konkurrierenden Funktionen des *Guanxi* zu nutzen, was die Entwicklung zu einem demokratischen Rechtsstaat (also zu Phase IV) in China erheblich behindert. Die konkurrierenden Funktionen des *Guanxis* könnten verringert und verändert werden, wenn die Mehrheit der Marktteilnehmer erkennen würde, dass sie im Wettbewerb um politische Patronage mehr verlieren als verdienen kann. Diese Enttäuschung könnte zu einem Wandel der Funktionen des *Guanxi* führen: von „konkurrierenden" zu „substitutiven" oder „komplementären" Funktionen.

6.3 Die Macht ohne Gewehrläufe und die formelle institutionelle Entwicklung

Nach herkömmlicher Lesart werden institutionelle Entwicklungen vor allem durch politische und ökonomische Macht geprägt. Aus dieser Perspektive werden immer wieder Begriffe wie Rationalität und materielle Anreize in den Vordergrund gerückt, z.B. von Olson (1971) oder North (1990); wenn auch North die Macht des Alltagslebens nicht völlig außer Acht gelassen hat. Wie im zweiten Kapitel gezeigt, haben Nee und Ingram (2001) den Faktor „soziale Beziehungen" in die Diskussionen über institutionelle Entwicklung eingebracht. Margaret Levi (1990) hat in ihrer Studie zur Logik institutioneller Veränderung auf die sogenannte „bedingte Zustimmung" hingewiesen. Für Levi können externe Anreize die Konformität mit Normen nicht völlig erklären. Prosoziales Verhalten sei in den meisten Fällen auf ein alltägliches Verständnis des Konzepts der „Fairness" zurückzuführen. Konformität sei in dem Sinne „bedingt", dass sie entzogen werde, wenn die bestehenden Institutionen nicht mehr für fair gehalten werden.

Auch wenn Nee und Ingram oder Levi die Konformität mit Normen und Institutionen im alltäglichen Leben verankern, beziehen sie sich am Ende aber doch auf rationales Verhalten, das materiellen Anreizen folgt. Soziale Beziehungen, behaupten Nee und Ingram, seien zu fragil, um allein menschliches Verhalten zu regulieren und setzen die Möglichkeit wechselseitiger Überwachung und sozialer Sanktionen zur Stabilisierung einer kooperativen Ordnung voraus. Der Entzug bedingter Zustimmung, wie Levi sie versteht, könne sich nur dann auf der institutionellen Ebene auswirken, wenn die Unzufriedenen, die die bestehenden Institutionen nicht mehr für „fair" halten, über hinreichende politische oder ökonomische Macht verfügen. Der Einfluss

auf formelle Institutionen, der im Alltagsleben produziert wird, also die „Macht ohne Gewehrläufe“, wird dagegen eher gering geschätzt.

Die Erfahrungen Chinas zeigen aber, dass auch eine dezentralisierte und unorganisierte Macht in der Lage ist, Institutionen zu verändern. Die revolutionären Umwälzungen im China der 1980er Jahre waren zu einem wesentlichen Teil auf die spontanen menschlichen Interaktionen im Alltagsleben zurückzuführen. Die Pioniere des Unternehmertums haben sich niemals organisiert. Die Unternehmer waren zu Beginn der Reformen lediglich in der Lage, die Machtverhältnisse in einem mikrokosmischen Kontext zu ihren Gunsten zu verschieben. Dabei wurde nicht eine politische oder ökonomische Macht genutzt, sondern die soziale Macht, die auf alltäglichem Wissen und alltäglichen Erfahrungen beruht und sich nicht mit „Gewehrläufen“ ausrüstet. Um in einer konkreten Situation individuelle Beziehungen zwischen Kadern und Unternehmern anzubahnen, wurden *Renqing* und *Mianzi* immer wieder als Mittel der Wahl herangezogen. Viele Millionen Kader und Unternehmer waren in diese Praxis involviert. Ihre unorganisierten, individuellen, alltäglichen Interaktionen haben am Ende eine unwiderstehliche Macht erzeugt, die schließlich auch die formellen Institutionen veränderte.

Es ist bedauerlich, dass der kulturell und sozial vermittelte Einfluss des Alltagslebens auf die Entwicklung formeller Institutionen insgesamt nur begrenzte Aufmerksamkeit findet. Die vorliegende Studie sollte dagegen die ökonomische und institutionelle Bedeutung der subjektiven Wahrnehmung der Wirklichkeit und der von ihr geprägten sozialen Beziehungen vor Augen führen. Institutionelle Ordnungen müssen keine „stahlharten Gehäuse“ sein, die den Menschen alle Optionen nehmen und sich kaum verändern lassen. Stattdessen können sie auch durch die Dynamik alltäglicher intersubjektiver Interaktionen in Bewegung gebracht und sogar aufgelöst werden – es kann also genau das geschehen, was die 1980er Jahren in China charakterisierte.

6.4 Kultur und institutioneller Entwicklungspfad

Kulturelle Institutionen und ihre Traditionen strukturieren – als gemeinsamer Werte- und Wissensbestand – das Denken und Verhalten sowohl im sozialen Alltagsleben als auch im ökonomischen Handeln. Durch Kultur werden unsere Erfahrungen und Werturteile so weitergegeben, dass sie von den kommenden Generationen zunächst als etwas Vorgegebenes fraglos aufgenommen werden. Aufgrund dieser Eigenschaft wird Kultur häufig für unveränderbar gehalten.

Sowohl Webers Studie zum Geist des Kapitalismus als auch Greifs Untersuchung zu den mittelalterlichen jüdischen Händlergruppen deuten traditionelle kulturelle Überzeugungen als eigenständiges System von Weltanschauungen und Werteinstellungen, die sich von neuen gesellschaftlichen und technologischen Errungenschaften kaum beeinflussen lassen. Das Scheitern des Kapitalismus in China und der Untergang der kollektivistischen Maghribi-Juden im mittelalterlichen Europa sind aus dieser Perspektive vorbestimmte und folgerichtige Phänomene gewesen.

Tatsächlich ist es jedoch nicht zwingend, dass kulturelle Kontinuität und Stabilität immer zur Ablehnung neuer Entwicklungen führen. Kultur lässt sich zwar nur schwer verändern, es besteht aber doch die Möglichkeit, dass Menschen auf dem Hintergrund ihrer überkommenen Weltanschauungen und Werteinstellungen die Realität in einer kreativen Weise neu und anders interpretieren und bewerten. Die moderne chinesische Geschichte ist dafür ein gutes Beispiel Sie hat sowohl Phasen mit großer kultureller Stagnation als auch Perioden revolutionärer institutioneller Veränderungen erlebt. So erscheinen zwar auf den ersten Blick kommunistische Ideale mit der konfuzianischen Lehre als völlig inkompatibel, und nach der Gründung der Volksrepublik China versuchte die Kommunistische Partei auch dementsprechend, Konfuzianismus als „alte, feudalistische und rückständige“ Ideologie zu überwinden. Aber die genauere Betrachtung zeigt, dass die von der Kommunistischen Partei Chinas propagierten Ideale zu einem nicht unwesentlichen Teil gerade auf der traditionellen chinesischen Kultur beruhten. So soll gemäß dem konfuzianischen politischen Ideal der gesamte Staat wie eine große Familie aufgebaut werden, in der sich Herrschende wie Väter verhalten und die Bürger einander als Familienangehörige betrachten. Kollektivismus, Paternalismus und Zentralismus als Grundlagen des sozialistischen Chinas konnten so vom chinesischen Volk gerade vor dem Hintergrund der konfuzianischen Tradition und der familistischen Kultur akzeptiert werden (vgl. Nivison 1956). Die ökonomische Organisation in den sozialistischen Staatsunternehmen ähnelte darüber hinaus den Organisationsstrukturen der Klans im traditionellen China (vgl. Li 1991).

Allerdings legen kulturelle Traditionen das konkrete Verhalten der Menschen nicht fest, sondern wirken eher als Begrenzung der Möglichkeiten. Während in der Mao-Ära die familistische Kultur zu der Vorstellung einer „großen sozialistischen Familie“ beitragen konnte, ließ sie die Chinesen später zu deren eigenen natürlichen Familien und *Guanxi*-Kreisen tendieren. Auch wenn kulturelle Traditionen demnach ein großes Beharrungsvermögen haben und sich in ihrem Kern kaum oder nur sehr langsam verändern, kann auf der Grundlage einer

bestimmten Kultur die Welt sehr unterschiedlich interpretiert werden und dementsprechend auch zu sehr unterschiedlichen sozialen Verhaltensweisen und Beziehungen führen. Deswegen konnten sich in China trotz der historischen Kontinuität des Familismus in verschiedenen Zeiträumen sehr verschiedenartige soziale Institutionen und Normen entwickeln: von der Kameradschaft über Verwandtschaftsbeziehungen innerhalb traditioneller Klans und verschiedene Varianten von *Guanxi*-Netzwerken in der Marktwirtschaft bis hin zu Patron-Klient-Beziehungen auf einem politisierten Markt. Diese sozialen Institutionen werden einerseits vom Familismus geprägt, andererseits sind sie immer offen für innovative Anpassungsleistungen.

Diese Offenheit erklärt, warum sich am Ende der Kulturrevolution angesichts des Scheiterns der „großen sozialistischen Familie" divergierende soziale Institutionen entwickeln konnten, die schließlich über die formellen Institutionen hinauswuchsen, sie erfolgreich unterminierten und den Aufschwung der Marktwirtschaft ermöglichten. Sie erklärt aber auch, warum in der aktuellen Situation Chinas *Guanxi*-Netzwerke immer mehr für Korruptionspraktiken eingesetzt werden und als konkurrierende soziale Institutionen keine weiteren politischen Reformen in Gang setzen. Obwohl die Korruption Chinas Ökonomie insgesamt zweifelsohne stark schädigt, bedeutet die Korruption für die einzelnen Marktakteure nur, dass ihre Aktivität sich vom Markt zur Politik verschiebt: Wettbewerb um *Macht* statt Wettbewerb um *Kunden* lautet die Devise. Da die meisten Unternehmer in China über stabile und weitreichende *Guanxi*-Netzwerke verfügen, sind sie zuversichtlich, dass sie genügend politischen Einfluss haben, um ihre Interessen auf diesem Weg zu sichern. Auch diese Einschätzung ist teilweise kulturell geprägt. In einer familistischen Kultur fühlt man sich sicher, wenn man mit Personen innerhalb von *Guanxi*-Netzwerken interagiert, auch wenn es sich um riskante und vertrauliche Vorgänge handelt. Deswegen tendieren die ökonomischen Eliten in China dazu, Probleme durch persönliche *Guanxi*-Netzwerke zu lösen, anstatt sie durch eine Reform der politischen und rechtlichen Institutionen in den Griff zu bekommen.

Die ökonomische Erfolgsgeschichte Chinas auf der Grundlage der informellen sozialen Beziehungen und Normen, wie sie sich in den *Guanxi*-Netzwerken herausgebildet haben, hat so insgesamt zu der verbreiteten „Toleranz" und dem Langmut der ökonomischen Eliten gegenüber den defizitären politischen und rechtlichen Institutionen in China beigetragen.[25] Die Möglichkeit, mit Hilfe informeller sozialer Institutionen wirtschaftliche und politische Ziele erfolgreich durchzusetzen, hat das Interesse des chinesischen Unternehmertums an einem

25. Zu *Guanxi* als Ersatz für defizitäre formelle Institutionen vgl. Xin/Pearce (1996).

Kampf um weitere Reformen und eine umfassende Demokratisierung spürbar gedämpft. *Guanxi*-Netzwerke haben sich allmählich zwar wieder zu konkurrierenden Institutionen entwickelt, aber in diesem Fall koexistieren die divergierenden sozialen Institutionen mit den ineffektiven formellen Institutionen, anstatt deren Veränderung anzustoßen. Die Komplexität der Beziehungen von Kultur, sozialen und formellen Institutionen wird durch das folgende Schaubild abschließend verdeutlicht.

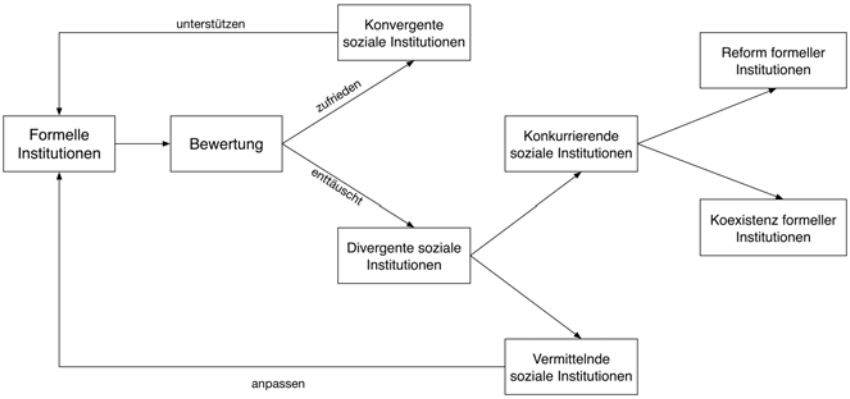

Abb. 7 Wechselwirkungen von kulturellen, formellen und sozialen Institutionen

6.5 Die Zukunft Chinas: Zivilgesellschaft und Demokratie?

Die unterschiedlichen Entwicklungspfade von Gesellschaften hängen wesentlich mit den dynamischen Beziehungen zwischen staatlichen, kulturellen und sozialen Institutionen zusammen. Eine besondere Stabilität einer gesellschaftlichen Ordnung ergibt sich, wenn effiziente und effektive formelle Institutionen mit informellen Institutionen konvergieren. Ineffektive staatliche Ordnungen sind dagegen der Nährboden für die Entwicklung konkurrierender sozialer Institutionen. Sie können die bestehenden staatlich-formellen Ordnungen unterminieren und zur politischen Reform beitragen, wie an den *Guanxi*-Netzwerken studiert werden kann, die in den 1980er Jahren entscheidend zur Erosion des kommunistischen politisch-ökonomischen System beigetragen haben. Divergierende soziale Institutionen können aber auch mit ineffektiven staatlichen Institutionen koexistieren. Im heutigen China fördern gerade

Guanxi-Netzwerke korrupte Beziehungen zwischen politischen Kadern und der ökonomischen Elite, was zu einer wechselseitigen Verstärkung von Politik- und Marktversagen führt. Weitere Reformen zur Liberalisierung der Marktwirtschaft und zur Entwicklung der Demokratie werden so eher behindert als gefördert. Diese „paradoxe" Entwicklung beantwortet die Frage, warum *Guanxi* im heutigen China immer mehr negative Auswirkungen zeitigt, während es in den 1980er Jahren zur institutionellen Entwicklung Chinas beitragen konnte.

Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang Enttäuschungen? Wörtlich bedeutet „Enttäuschung" die Aufhebung oder Auflösung eines Irrtums oder einer Täuschung. Das heißt, ein Mensch fühlt sich enttäuscht, wenn seine Erwartungen an der Realität scheitern. Laut Albert O. Hirschman sollten Enttäuschungen als treibende Kraft der menschlichen Geschichte verstanden werden. Von besonderem Interesse ist für ihn dabei das kontinuierliche Schwanken der Bürger zwischen dem Rückzug auf das private Wohlergehen und dem Engagement für das Gemeinwohl. In seiner Studie zur Geschichte dieser Pendelbewegung kommt er zu dem folgenden Schluss (Hirschman 1984: 148):

> Für meine Erklärung des Wechsels zwischen privater und öffentlicher Sphäre hat sich mir im Begriff der Enttäuschung ein entscheidender Mechanismus erschlossen. Enttäuschung setzt eine vorangegangene Fehlentscheidung oder eine irrige Wahl voraus, und meine Geschichte ist in gewissem Sinne die Entfaltung einer Abfolge von solchen recht gravierenden Irrtümern, ohne daß es eine Gewißheit darüber gäbe, daß ein enttäuschungsfreier Zustand jemals erreicht werden kann.

Hirschmans Erklärung für den Wechselzyklus zwischen privater und öffentlicher Sphäre bietet wertvolle Einsichten auch über die Institutionenentwicklung in China. Weitere Reformen der formellen Institutionen könnten demnach dann stattfinden, wenn die Erwartungen der Menschen erneut an der Realität scheitern. Als die Chinesen nach der Kulturrevolution vom Irrglauben an die große kommunistische Familie abfielen, wandten sie sich wieder ihren eigenen Familien zu. Die immer dringender vorgebrachte Forderung nach dem Schutz privater Rechte veranlasste die Chinesen nicht nur zum Rückgriff auf konkurrierende soziale Institutionen, sondern auch zu heftigen Protesten gegen das damalige politische System, die 1989 ihren Höhepunkt erreichten. Angesichts der großen Unruhe in der Bevölkerung hatte die KPCh keine andere Wahl, als den Bürgern zumindest teilweise nachzugeben.

Nachdem die Bürger Chinas in den 1990er Jahren mehr Spielräume für ihre individuelle Lebensführung errungen hatten, unterlagen sie aber erneut einem Irrtum: Viele sind seither davon überzeugt, dass sie mit ihren eigenen *Guanxi*-Fähigkeiten und -Ressourcen in einer defizitären politischen Rahmenordnung

ihre Ziele besser erreichen können als in einer wirksamen rechtsstaatlichen Ordnung. Zu weiteren institutionellen Fortschritten wird es erst kommen, wenn die Chinesen in ihrer Mehrheit wahrnehmen, dass mit dieser Variante der sozialen Institution des *Guanxi* Ergebnisse herbeigeführt werden, die den Interessen der meisten Bürger zuwiderlaufen.

In den letzten Jahren ist es in China zu immer mehr Unfällen und Skandalen gekommen: Lebensmittel werden unter Verwendung von giftigen Stoffen produziert, neu gebaute Brücken brechen zusammen, und chemische Fabriken leiten ihre Abwässer ungefiltert in die Flüsse, was unter den Anwohnern ernste Gesundheitsprobleme verursacht. Infolge der allgemeinen Korruption kann sich niemand diesen Gefährdungen und Belastungen entziehen – eine immer mehr Chinesen enttäuschende Entwicklung, die jedoch die Chance bietet, neue soziale Institutionen als Alternative zu einer eingefahrenen Korruptionspraxis zu entwickeln.

Eine solche optimistische Vision entwirft Mayfair Yang. Basierend auf einer ihrer empirischen Untersuchungen sagt sie die Entstehung einer Sphäre von „*Minjian*“ (zwischen den Bürgern) voraus: „a realm of people-to-people relationships which is non-governmental or separate from formal bureaucratic channels“ (Yang 1994: 288). Anders als die Zivilgesellschaften im westlichen Kulturkreis, die eng mit Demokratie, Freiwilligenorganisationen und bürgerschaftlichem Engagement verbunden sind, werde *Minjian* als eine Sphäre zwischen Staat und Individuum durch informelle Netzwerke und persönlichen Kontakt aufgebaut. Diese Eigenschaft von *Minjian* sei einerseits auf die konfuzianische Kultur zurückzuführen, die eine emotionale Bindung zwischen Menschen fördert, und andererseits auf das aktuelle politische System, das freiwillige soziale Assoziationen und Bewegungen sehr stark beschränkt. Eine solche Form bürgerschaftlicher Assoziation, die auf persönlichem *Guanxi* und informellen Netzwerken beruhe, könnte laut Yang einen Beitrag zur Entwicklung einer demokratischen und wohlhabenden Gesellschaft in China leisten (Yang 1994: 311):

> In this way, guanxixue[26] serves as the basis of the reweaving of the social fabric of an emerging minjian. It is a fabric based on a „web of kinship“ pattern in which personal networks of Guanxi do not yet form clear contours or group boundaries, but „stretch out indefinitely, and result in a kaleidoscopic fluidity of social relations“. The effect is to promote public and social life by connecting and bringing together disparate people into networks that crisscross state-imposed institutions to form a second society according to a multiplicity of organizational principles.

26. Mit „*guanxixue*“ meint Yang die Kenntnisse, wie man ein gutes „*Guanxi*“ aufbauen und benutzen kann.

Wenn diese Einschätzung zutrifft, darf gehofft werden, dass aus den Netzwerken des *Minjians* soziale Institutionen und Normen hervorgehen, mit denen die Korruptionspraxis konterkariert wird und die schließlich zu durchgreifenden Reformen der formellen Institutionen führen, so wie dies schon einmal vor dreißig Jahren in China geschehen ist.

Literaturverzeichnis

Chinesische Literatur

Feng, Erkang (2005): Der gegenwärtige Wandel der chinesischen Klans nach dem 18. Jahrhundert. Shanghai: Shanghai Volksverlag.
冯尔康（2005）:《18世纪以来中国家族的现代转向》，上海人民出版社

King, Ambrose (1985): Die konfuzianische Ethik und wirtschaftliche Entwicklung. Eine neue Untersuchung zur Theorie Webers. In: Jin, Yaoji (Hrsg.): Jins Kollektive Forschungen in den Sozialwissenschaften. S. 253–280, Taiwan: Youshi Verlag.
金耀基(1985):《儒家伦理与经济发展：韦伯学说的重探》,《金耀基社会文选》，253–280页，台湾: 幼狮文化出版社.

Qian, Hang (1994): Eine neue Untersuchung zur Institution des chinesischen Klans. Beijing: Zhonghua Shuju Verlag.
钱杭（1994）:《中国宗族制度新探》，中华书局出版社

Qian, Tao (2008): Lokale Regierungen, institutionelle Veränderungen und die Entwicklung der privaten Ökonomie. Hangzhou: Zhejiang Universitätsverlag.
钱滔（2008）:《地方政府、制度变迁与民营企业发展》，浙江大学出版社

Liang, Shumin (2005): Die Essenz der chinesischen Kultur. Shanghai: Shanghai Volksverlag.
梁漱溟（2005）:《中国文化要义》，上海人民出版社

Sun, Liping (1996): Guanxi, soziale Beziehungen und die soziale Struktur. In: Sociological Studies 5, S. 20–30.
孙立平(1996):《“关系”，社会关系与社会结构》,《社会学研究》, 5, 20–30.

Wang, Huning (1991): Die familistische Kultur in Dörfern des gegenwärtigen Chinas. Shanghai: Shanghai Volksverlag.
王沪宁（1991）:《当代中国村路家族文化》，上海人民出版社

M. Liu, *Macht ohne Gewehrläufe,* DOI 10.1007/978-3-658-10860-1,
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Wu, Xiaobo (2007): Drei Jahrzehnte der Turbulenz. Die chinesischen Unternehmen 1978-2008. Beijing: Zhongxin Verlag.
吴晓波（2007）:《激荡三十年——中国企业1978-2008》，中信出版社

Yang, Junshi; Du, Nianzong (Hrsg.) (1989): Die konfuzianische Ethik und wirtschaftliche Entwicklung. Taiwan: Yunchen Shukan.
杨君实 & 杜念中(1989): 《儒家伦理与经济发展》，台湾: 允晨书刊

Ye, Dabing (2002): Chenghui und das moderne System von Aktienbesitz. Eine Untersuchung zu dem ökonomischen Modus und den Sitten in Wenzhou. In: Folklore Studies 2, S. 10–18.
叶大兵（2002）:《民间"呈会"习俗与现代股份所有制——论温州经济模式与温州民俗文化之一》，《民俗研究》2002，第2期

Yu, Yingshi (1987): Die chinesische religiöse Ethik in der modernen Zeit und der Geist der Geschäftsleute. Taiwan: Jinglian Verlag.
余英时 (1987): 《中国近世宗教伦理与商人精神》 台北：经联出版

Zhang, Desheng (2002): Konfuzianische Geschäftsleute und die moderne Gesellschaft. Eine soziologische Untersuchung zur Beziehung zwischen Gerechtigkeit und Interesse. Nanjing: Nanjing Uni Verlag.
张德胜 (2002): 《儒商与现代社会：义利关系的社会学之辨》 南京：南京大学出版社

Zheng, Yefu (2001): Über Vertrauen. Beijing: China Radio & television publishing house.
郑也夫（2001）:《信任论》，北京：中国广播电视出版社

Weitere Literatur

Arthur, W. Brian (1994): Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Axelrod, Robert (2006): The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.

Bates, Robert H. (1988): Contra Contractarianism. Some Reflections on the New Institutionalism. In: Politics & Society 16 (2-3), S. 387–401.

Baurmann, Michael (1996): Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Tübingen: Mohr, 2. Auflage 2000.

Baurmann, Michael (2005): Korruption, Recht und Moral. In: Alemann, Ulrich von (Hrsg.): Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 164–182.

Baurmann, Michael (2012): The Strength of Weak Affects. A Comment on Frans von Winden's „Affective Social Ties – Missing Link in Governance Theory". In: Rationality, Markets and Morals 3, S. 148–157.

Baurmann, Michael; Kliemt, H. (1995): Zur Ökonomie der Tugend. In: Ökonomie und Gesellschaft 11, S. 13–44.

Bayley, David H. (1989): The Effects of Corruption in a Developing Nation. In: Heidenheimer, A. J.; Johnston, M.; LeVine, Victor T. (Hrsg.): Political Corruption. A Handbook. New Brunswick: Transaction Publishers, S. 935–952.

Becker, Gary Stanley (1990): The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: Univ. of Chicago Press.

Berger, Peter L.; Luckmann, Thomas (1990): The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge. New York: Anchor Books.

Besnier, Niko (2009): Gossip and the Everyday Production of Politics. Honolulu: University of Hawai'i Press.

Bian, Yanjie (1997): Bringing Strong Ties Back In. Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China. In: American Sociological Review 60 (3), S. 366–385.

Bicchieri, Cristina (2006): The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms. New York: Cambridge University Press.

Boisot, Max; Child, John (1996): From Fiefs to Clans and Network Capitalism. Explaining China's Emerging Economic Order. In: Administrative Science Quarterly 41 (4), S. 600–628.

Boudon, Raymond (1987): The Individualistic Tradition in Sociology. In: Alexander, J. C.; Giesen, B.; Münch, Richard et al. (Hrsg.): The Micro-macro Link. Berkeley: University of California Press, S. 45–70.

Brennan, Geoffrey; Hamlin, Alan (1995): Economizing on Virtue. In: Constitutional Political Economy 6 (1), S. 35–56.

Buckley, Peter J.; Clegg, Jeremy; Tan, Hui (2006): Cultural Awareness in Knowledge Transfer to China. The Role of Guanxi and Mianzi. In: Journal of World Business 41 (3), S. 275–288.

Cardon, Peter W.; Scott, James C. (2003): Chinese Business Face. Communication Behaviors and Teaching Approaches. In: Business Communication Quarterly 66 (4), S. 9–22.

Chan, Ricky Y. K.; Cheng, Louis T. W.; Szeto, Ricky W. F. (2002): The Dynamics of Guanxi and Ethics for Chinese Executives. In: Journal of Business Ethics 41 (4), S. 327–336.

Chen, Chin-Joy J. (1999): Local Institutions and the Transformation of Property Rights in Southern Fujian. In: Oi, J. C.; Walder, Andrew G. (Hrsg.): Property Rights and Economic Reform in China. Stanford (California): Stanford University Press, S. 49–70.

Cheung, Steven (2008): The Economic System of China. With Conference Opening and Closing Remarks by Ronald Coase. Hong Kong: Arcadia Press.

Cheung, Tak Sing; King, Ambrose Y. (2004): Righteousness and Profitableness. The Moral Choices of Contemporary Confucian Entrepreneurs. In: Journal of Business Ethics 54 (3), S. 245–260.

Clarke, Donald C. (1991): Regulation and Its Discontents. Understanding Economic Law in China. In: Stanford Journal of International Law 28, S. 283.

David, Paul A. (1985): Clio and the Economics of QWERTY. In: The American Economic Review 75 (2), S. 332–337.

Dickson, Bruce J. (2003): Red Capitalists in China. The Party, Private Entrepreneurs, and Prospects for Political Change. Cambridge (UK)/New York: Cambridge University Press.

Durkheim, Émile (1976): Die Regeln der soziologischen Methode. Neuwied: Luchterhand.

Ellickson, Robert C. (1991): Order without Law. How Neighbors Settle Disputes. Cambridge: Harvard University Press.

Elster, Jon (1988): Economic Order and Social Norms. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics 144, S. 357–366.

Elster, Jon (1989): The Cement of Society. A Study of Social Order. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Farrer, James (2002): „Idle Talk": Neighborhood Gossip as a Medium of Social Communication in Reform Era Shanghai. In: Gold, T.; Guthrie, David; Wank, David L. (Hrsg.): Social Connections in China. Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi. Cambridge/New York: Cambridge University Press, S. 197–220.

Fei, Xiaotong (1992): From the Soil. The Foundations of Chinese Society. Berkeley/London: University of California Press.

Frey, Bruno S. (1993): Motivation as a Limit to Pricing. In: Journal of Economic Psychology 14 (4), S. 635–664.

Frey, Bruno S. (1997): Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen. München: Vahlen.

Fukuyama, Francis (1996): Trust. Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press.

Fukuyama, Francis (2001): Social Capital, Civil Society and Development. In: Third World Quarterly 22 (1), S. 7–20.

Gao, Ge (1998): „Don't take my word for it." Understanding Chinese Speaking Practices. In: International Journal of Intercultural Relations 22 (2), S. 163–186.

Gintis, Herbert (2000): Strong Reciprocity and Human Sociality. In: Journal of Theoretical Biology 206 (2), S. 169–179.

Goffman, Erving (1990): The Presentation of Self in Everyday Life. London: Penguin.

Gong, Ting (1997): Forms and Characteristics of China's Corruption in the 1990s. Change with Continuity. In: Communist and Post-Communist Studies 30 (3), S. 277–288.

Granovetter, Mark (1973): The Strength of Weak Ties. In: American Journal of Sociology 78 (6), S. 1360–1380.

Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91 (3), S. 481–510.

Granovetter, Mark (1992): Economic Institutions as Social Constructions. A Framework for Analysis. In: Acta Sociologica 35 (1), S. 3–11.

Granovetter, Mark (2007): The Social Construction of Corruption. In: Nee, V.; Swedberg, Richard (Hrsg.): On Capitalism. Stanford (California): Stanford University Press, S. 152–172.

Greif, Avner (2006): Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Guthrie, Doug (1998): The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition. In: China Quarterly 154, S. 254–282.

Hall, Peter; Taylor, Rosemary (2006): Political Science and the Three New Institutionalisms. In: Political Studies 44 (5), S. 936–957.

Hamilton, David B. (1964): The Genetical Evolution of Social Behaviour. In: Journal of Theoretical Biology 7 (1), S. 17–52.

Hardin, Garrett (1968): The Tragedy of Commons. In: Science 162, S. 1243–1248.

Hardin, Russell (1990): The Social Evolution of Cooperation. In: Cook, K. S.; Levi, Margaret (Hrsg.): The Limits of Rationality. Chicago: University of Chicago Press, S. 358–377.

Harrell, Steven (1985): Why Do the Chinese Work so Hard? Reflections on an Entrepreneurial Ethic. In: Modern China 11 (2), S. 203–226.

Harvey, Brian (1999): „Graceful Merchants". A Contemporary View of Chinese Business Ethics. In: Journal of Business Ethics 20 (1), S. 85–92.

Hayek, Friedrich A. (1989): The Fatal Conceit. The Errors of Socialism. Chicago: University of Chicago Press.

Heilmann, Sebastian (2002): Das politische System der Volksrepublik China. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Heiner, Ronald A. (1983): The Origin of Predictable Behavior. In: The American Economic Review 73, S. 560–595.

Helmke, Gretchen; Levitsky, Steven (2004): Informal Institutions and Comparative Politics. A Research Agenda. In: Perspectives on Politcs 2 (4), S. 725–740.

Hirschman, Albert O. (1970): Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Hirschman, Albert O. (1984): Engagement und Enttäuschung. Über das Schwanken der Bürger zwischen Privatwohl und Gemeinwohl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Hirschman, Albert O. (1985): Against Parsimony. In: Economics and Philosophy 1 (1), S. 7–21.

Hirshleifer, Jack (1985): The Expanding Domain of Economics. In: The American Economic Review 75 (6), S. 53–68.

Hodgson, Geoffrey M. (2006): What are Institutions? In: Journal of Economic Issues 40 (1), S. 1–25.

Hodgson, Geoffrey M. (1993): Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge & Oxford: Polity Press.

Homann, Kark; Suchanek, Andreas (1987): Wirtschaftsethik – angewandte Ethik oder Beitrag zur Grundlagendiskussion? In: Biervert, Bernd (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik. Frankfurt am Main: Campus-Verlag, S. 101–121.

Hu, Shao-hua (2000): Explaining Chinese Democratization. Westport: Praeger.

Hu, Xiaobo (2009): Transition from Surplus Seeking to Rent Seeking. In: Ngo, Tak-Wing; Wu, Yongping (Hrsg.): Rent Seeking in China. Milton Park u.a.: Routledge, S. 43–58.

Huang, Yasheng (2008): Capitalism with Chinese Characteristics. Entrepreneurship and the State. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Hwang, Kwang-kuo (1987): Face and Favor. The Chinese Power Game. In: American Journal of Sociology 92 (4), S. 944–974.

Ip, Po Keung (2009): The Challenge of Developing a Business Ethics in China. In: Journal of Business Ethics 88 (1), S. 211–224.

Jefferson, Gary H.; Rawski, Thomas G. (1994): Enterprise Reform in Chinese Industry. In: The Journal of Economic Perspectives 8 (2), S. 47–70.

Kahn, Herman (1979): World Economic Development. 1979 and Beyond. Boulder: Westview Press

Kubon-Gilke, Gisela (1997): Verhaltensbindung und die Evolution ökonomischer Institutionen. Marburg: Metropolis Verlag.

Kung, James K.-s. (1999): The Evolution of Property Rights in Village Enterprise. In: Oi, Jean C.; Walder, Andrew G. (Hrsg.): Property Rights and Economic Reform in China. Stanford: Stanford University Press, S. 95–122.

Ledeneva, Alena V. (2000): Continuity and Change of Blat Practices in Soviet and Post-Soviet Continuity and Change of Blat Practices in Soviet and Post-Soviet Russia. In: Lovell, Stephen; Rogachevskii, Andrei; Ledeneva, Alena V. (Hrsg.): Bribery and Blat in Russia. Negotiating Reciprocity from the Early Modern Period to the 1990s. Basingstoke: Macmillan, S. 183–205.

Ledeneva, Alena V. (1998): Russia's Economy of Favours. Blat, Networking, and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press.

Levi, Margaret (1990): A Logic of Institutional Change. In: Cook, K. S.; Levi, Margaret (Hrsg.): The Limits of Rationality. Chicago: University of Chicago Press, S. 402–418.

Li, Hanlin (1991): Die Grundstruktur der chinesischen Gesellschaft. Vom traditionellen Klansystem zur modernen Danwei-Organisation. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Li, Shaomin, Li, Shuhe, Zhang, Weiying (2000): The Road to Capitalism. Competition and Institutional Change in China. In: Journal of Comparative Economics 28 (2), S. 269–292.

Lin, Cyril Z. (1989): Open-ended Economic Reform in China. In: Nee, Victor; Stark, David; Selden, Mark (Hrsg.): Remaking the Economic Institutions of Socialism. China and Eastern Europe. Stanford (California): Stanford University Press, S. 95–136.

Lovett, Steve; Simmons, Lee C.; Kali, Raja (1999): Guanxi versus the Market. Ethics and Efficiency. In: Journal of International Business Studies 30 (2), S. 231–247.

Margolis, Howard (1984): Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice. Chicago: University of Chicago Press.

Merry, Sally E. (1997): Rethinking Gossip and Scandal. In: Klein, Daniel B. (Hrsg.): Reputation. Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct. Ann Arbor: University of Michigan Press, S. 47–74.

Naughton, Barry (1995): Growing Out of the Plan. Chinese Economic Reform, 1978-1993. New York: Cambridge University Press.

Nee, Victor (1989): A Theory of Market Transition. From Redistribution to Markets in State Socialism. In: American Sociological Review 54 (5), S. 663–681.

Nee, Victor (1991): Social Inequalities in Reforming State Socialism. Between Redistribution and Markets in China. In: American Sociological Review 56 (3), S. 267–282.

Nee, Victor; Ingram, Paul (2001): Embeddedness and Beyond. The New Institutionalism in Sociology. In: Brinton, Mary C.; Nee, Victor (Hrsg.): The New Institutionalism in Sociology. Stanford (California): Stanford University Press, S. 19–45.

Nee, Victor; Opper, Sonja (2012): Capitalism From Below. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Nelson, Richard R.; Winter, Sidney G. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge (Mass.): Belknap Press

Nivison, David S. (1956): Communist Ethics and Chinese Tradition. In: The Journal of Asian Studies 16 (1), S. 51–74.

North, Douglass C. (1990): Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

North, Douglass C.; Thomas, Robert P. (2009): The Rise of the Western World. A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press.

Oi, Jean C. (1989): Market Reforms and Corruption in Rural China. In: Studies in Comparative Communism 22, S. 221–233.

Oi, Jean C. (1992): Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China. In: World Politics 45 (1), S. 99–126.

Oi, Jean C. (1995): The Role of the Local State in China's Transitional Economy. In: The China Quarterly 144, S. 1132–1149.

Olson, Mancur (1971): The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Olson, Mancur (1982): The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press.

Ostrom, Elinor (1990): Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Parsons, Talcott (1991): The Social System. London: Routledge.

Pearson, Margaret M. (1997): China's New Business Elite. The Political Consequences of Economic Reform. Berkeley: University of California Press.

Peng, Yusheng (2004): Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy. In: American Journal of Sociology 109 (5), S. 1045–1074.

Pieke, Frank N. (1995): Bureaucracy, Friends, and Money. The Growth of Capital Socialism in China. In: Comparative Studies in Society and History 37 (3), S. 494–518.

Puffer, Sheila M.; McCarthy, Daniel J.; Boisot, Max (2010): Entrepreneurship in Russia and China. The Impact of Formal Institutional Voids. In: Entrepreneurship Theory and Practice 34 (3), S. 441–467.

Rawski, Thomas G. (1999): Reforming China's Economy. What Have We Learned? In: The China Journal (41), S. 139–156.

Redding, S. Gordon (1990): The Spirit of Chinese Capitalism. Berlin/New York: W. de Gruyter.

Ruf, Gregory A. (1999): Collective Enterprise and Property Rights in Sichuan Village. The Rise and Decline of Managerial Corporatism. In: Oi, Jean C.; Walder, Andrew G. (Hrsg.): Property Rights and Economic Reform in China. Stanford: Stanford University Press, S. 27–48.

Schelling, Thomas C. (2002): The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard University Press.

Schlicht, Ekkehart (1990): Individuelles Bestreben und kulturelles Gefüge. In: Ökonomie und Gesellschaft – Jahrbuch 8, S. 112–127.

Schlicht, Ekkehart (1993): On Custom. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics 149 (1), S. 178–203.

Schüßler, Rudolf (1990): Kooperation unter Egoisten. Vier Dilemmata. München: Oldenbourg.

Scott, James C. (1972): Comparative Political Corruption. Englewood Cliffs/New York: Prentice-Hall.

Sen, Amartya (1977): Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. In: Philosophy & Public Affairs 6 (4), S. 317–344.

Steidlmeier, P. (1999): Gift Giving, Bribery and Corruption. Ethical Management of Business Relationships in China. In: Journal of Business Ethics 20 (2), S. 121–132.

Su, Chenting; Littlefield, James E. (2001): Entering Guanxi. A Business Ethical Dilemma in Mainland China? In: Journal of Business Ethics 33 (3), S. 199–210.

Sugden, R. (1989): Spontaneous Order. In: The Journal of Economic Perspectives 3 (4), S. 85–97.

Swedberg, Robert, Granovetter, M. (1990): The Old and the New Economic Sociology. A History and an Agenda. In: Friedland, R.; Robertson, A. F. (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society. New York: Aldine de Gruyter, S. 89–112.

Swidler, Ann (1986): Culture in Action. Symbols and Strategies. In: American Sociological Review 51 (2), S. 273–286.

Tang, Wenfang (2005): Public Opinion and Political Change in China. Stanford (California): Stanford University Press.

Taylor, Michael (1982): Community, Anarchy, and Liberty. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Taylor, Michael (1987): The Possibility of Cooperation. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Titmuss, Richard M. (1997): The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy. New York: New Press.

Tsai, Kellee S. (2007): Capitalism without Democracy. The Private Sector in Contemporary China. New York: Cornell University Press.

Ulrich, Peter (1990): Wirtschaftsethik als Kritik der „reinen" ökonomischen Vernunft. In: Matthiessen, Christian; Koslowski, Peter (Hrsg.): Ökonomie und Ethik. Moral des Marktes oder Kritik der reinen ökonomischen Vernunft. Freiburg (Breisgau): Hochschulverlag, S. 111–138.

Vanberg, Viktor (1994a): Morality and Economics. De moribus est disputandum. In: Vanberg, Viktor: Rules and Choice in Economics. London/New York: Routledge, S. 41–59.

Vanberg, Viktor (1994b): Rules and Choice in Economics and Sociology. In: Vanberg, Viktor: Rules and Choice in Economics. London/New York: Routledge, S. 11–24.

Vanberg, Viktor (1998): Rationale Wahlhandlung, Regelorientierung und Institutionen. In: Wegner, G.; Wieland, Josef (Hrsg.): Formelle und informelle Institutionen. Genese, Interaktion und Wandel. Marburg: Metropolis-Verlag, S. 379–422.

Vanberg, Viktor; Buchanan, James M. (1988): Rational Choice and Moral Order. In: Analyse & Kritik 10 (2), S. 138–160.

Vogel, Ezra F. (1965): From Friendship to Comradeship. The Change in Personal Relations in Communist China. In: The China Quarterly 21, S. 46–60.

Walder, Andrew G. (1986): Communist Neo-traditionalism. Work and Authority in Chinese Industry. Berkeley: University of California Press.

Wang, Hongying (2000): Informal Institutions and Foreign Investment in China. In: The Pacific Review 13 (4), S. 525–556.

Wank, David L. (1995): Bureaucratic Patronage and Private Business. Changing Networks of Power in Urban China. In: Walder, Andrew G. (Hrsg.): The Waning of the Communist State. Economic Origins of Political Decline in China and Hungary. Berkeley: University of California Press, S. 153–183.

Wank, David L. (1999): Commodifying Communism. Business, Trust, and Politics in a Chinese City. Cambridge/New York: Cambridge University Press.

Weber, Max (1991): Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Konfuzianismus und Taoismus. Tübingen: Mohr.

Weber, Max (2002): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der Verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr.

Weber, Max (2010): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. München: Beck.

Weitzman, L. Martin; Xu, Chengguang (1994): Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives. In: Journal of Comparative Economics 18 (2), S. 121–145.

Whiting, Susan H. (2006): Power and Wealth in Rural China. The Political Economy of Institutional Change. New York: Cambridge University Press.

Whyte, Martin K. (1995): The Social Roots of China's Economic Development. In: China Quarterly 144, S. 999–1019.

Whyte, Martin K. (1996): The Chinese Family and Economic Development. Obstacle or Engine. In: Economic Development and Cultural Change 45 (1), S. 1–30.

Wieland, Josef (1990): Wirtschaftsethik als Selbstreflexion der Ökonomie. Die Mindestmoral im ökonomischen System und die Verantwortung für externe Effekte. In: Ulrich, Peter (Hrsg.): Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie. Bern u.a.: Haupt, S. 147–177.

Williamson, Oliver E. (1975): Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York: Free Press.

Wilson, Richard W.; Pusey, Anne W. (1982): Achievement Motivation and Small-Business Relationship Patterns in Chinese Society. In: Greenblatt, Sidney L.; Wilson, Richard W.; Wilson, Amy A. (Hrsg.): Social Interaction in Chinese Society. New York: Praeger, S. 195–208.

Woo, Wing T. (1999): The Real Reasons for China's Growth. In: The China Journal 41, S. 115–137.

Xin, Katherine K.; Pearce, Jone L. (1996): Guanxi. Connections as Substitutes for Formal Institutional Support. In: Academy of Management Journal 39 (6), S. 1641–1658.

Yan, Yun-xiang. (1995): Everyday Power Relations. Changes in a North China Village. In: Walder, Andrew G. (Hrsg.): The Waning of the Communist State. Economic Origins of Political Decline in China and Hungary. Berkeley: University of California Press, S. 215–241.

Yang, Mayfair M. (2002): The Resilience of Guanxi and Its New Deployments. A Critique of Some New Guanxi Scholarship. In: The China Quarterly 170, S. 459–476.

Yang, Mayfair M. (1994): Gifts, Favors, and Banquets. The Art of Social Relationships in China. Ithaca/New York: Cornell University Press.

Zelizer, Viviana (1979): Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States. New York/London: Columbia University Press.

Zheng, Hongtai (2010): Chinese Family Business and the Equal Inheritance System. Unravelling the Myth. London/New York: Routledge.